

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 17

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 редактор:

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

Члени редакційної колегії:

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук (завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова).

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, професор (ректор Житомирського національного агроєкологічного 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).

Грегори 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 поширення через мережу Internet
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 8 від 25.04.2016 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

Миронов Ю.Б., Миронова М.І.

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФЕНОМЕН..... 9

Мирясов Ю.А.

КРИТИЧЕСКИЙ РЕАЛИЗМ И ОНТОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ..... 12

П'ясецька-Устич С.В.

КОРУПЦІЯ В СИСТЕМІ ТІНЬОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН..... 16

Полуяктова О.В.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 21

Бортнікова Л.П., Самійленко А.П.

ВІДНОСИНИ ПРИМУСУ ДО ПРАЦІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ..... 24

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Михайлишин Л.І.

СИСТЕМНА ТРАНСФОРМАЦІЯ

ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ..... 28

Неботов П.Г.

ЕКСПОРТНИЙ КОНТРОЛЬ ПРОДУКЦІЇ ПОДВІЙНОГО ВИКОРИСТАННЯ:

ПРОБЛЕМИ Й МЕХАНІЗМИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ..... 33

Сидоров М.В.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ КАНАДИ:

СУЧАСНИЙ СТАН І ТРЕНДИ РОЗВИТКУ..... 36

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Мельничук Л.С.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРОБЛЕМИ ВТІЛЕННЯ

КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ..... 41

Мирвода С.І.

ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ..... 44

Пішенін І.К.

ІНТЕГРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ СФЕРИ

ЯК НОВА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ..... 47

Плотнікова М.Ф.

СУСПІЛЬНІ ІНСТИТУЦІЇ ЯК МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ

ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА..... 50

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Махначова Н.М., Семенюк І.Ю.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ

ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ..... 55

Мельникова К.В.

КАДРОВА ЛОГІСТИКА В СИСТЕМІ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ

ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ..... 58

Моргулець О.Б.

СТРАТЕГІЧНИЙ ВИБІР ВНЗ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ

УПРАВЛІННЯ ТА РЕАЛЬНОЇ АВТОНОМІЇ НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ..... 61

Новікова М.М.

АДМІНІСТРАТИВНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ,

ОРІЄНТОВАНІ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 64

Осадчук І.В., Сендецька Ю.В.

САМОМЕНЕДЖМЕНТ І ЙОГО РОЛЬ У ДОСЯГНЕННІ ЖИТТЕВОГО УСПІХУ

СТУДЕНТАМИ АГРАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ТА ФЕРМЕРАМИ..... 68

Куцик В.І., Петрів І.В. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	72
Прокопець Л.В. КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	75
Сазонова Т.О., Остапова В.О. ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ГОТОВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ТА ЇХ ПРАВОВЕ САМОВИХОВАННЯ	78
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Підлипний Ю.В. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РЕСУРСНОЇ БАЗИ ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ.....	82
СЕКЦІЯ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Попадюк О.В. ДЕЯКІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.....	88
Романуха О.М. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	91
Ситник О.Ю. СТАН СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ЯК ЧИННИК СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	95
СЕКЦІЯ 7	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Мезенцева Н.М., Нікульникова Т.Г. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПОСТІЙНИХ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН.....	99
Мирончук В.М., Завальнюк І.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	103
Мокряк К.В. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ РОЗВИТКУ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕХАНІЗМІВ ЇЇ ПОДОЛАННЯ.....	106
Нечипоренко А.В. РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	109
Павловський С.В. ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ: АЛЬТЕРНАТИВНІ РІШЕННЯ.....	112
Петрюк М.В. ПЕРСПЕКТИВИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОВСТВА В УКРАЇНІ.....	118
Пйонтко Н.Б. МУНІЦИПАЛЬНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	121
Примостка О.О. СУЧАСНІ РЕЖИМИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ.....	128
Рад Н.С. АДМІНІСТРУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ: СУЧАСНИЙ КОНТЕКСТ РОЗВИТКУ.....	131
Радіонов Ю.Д. ПРОБЛЕМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	135

**СЕКЦІЯ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ****Машкова Т.В.**ЗАСТОСУВАННЯ ГЕОІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ І КОМП'ЮТЕРНОГО
МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ОЦІНЕННЯ ЯКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ..... 140**Костюнік О.В., Наконечна А.А.**ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....143**Пастернак Я.П.**ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ У ЧАСТИНІ ОРГАНІЗАЦІЇ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ.....146**Портоварас Т.Р.**НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ
СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....150**Рябініна В.В.**

МЕТОДОЛОГІЯ ОБЛІКУ ВАРТОСТІ КОРПОРАЦІЇ.....156

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Mironov Yu.B., Mironova M.I. INSTITUTIONALIZATION AS A SOCIAL AND ECONOMIC PHENOMENON.....	9
Miriasov Y.A. CRITICAL REALISM AND ECONOMIC ONTOLOGY.....	12
Pyasetska-Ustych S.V. CORRUPTION IN THE SYSTEM OF SHADOW-ECONOMIC RELATIONS.....	16
Poluyaktova O.V. GLOBALIZATION OF UKRAINE'S ECONOMY.....	21
Bortnikova L.P., Samiylenko A.P. FORCED LABOR RELATIONS IN THE MARKET ECONOMY OF UKRAINE.....	24

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Mykhailyshyn L.I. SYSTEMIC TRANSFORMATION OF INNOVATION ECONOMIC DEVELOPMENT.....	28
Nebotov P.G. EXPORT CONTROL OF DUAL-USE PRODUCTS: PROBLEMS AND MECHANISMS FOR EFFECTIVE IMPLEMENTATION IN UKRAINE.....	33
Sidorov M.V. FOREIGN RELATIONS OF CANADA: CURRENT STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT.....	36

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Melnichuk L.S. THEORETICAL PRINCIPLES AND IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT PROBLEMS OF SUSTAINABLE ENTERPRISES DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	41
Myrvoda S.I. IMPERATIVES DEVELOPMENT OF SOCIAL AND CULTURAL AREAS OF UKRAINE.....	44
Pishenin I.K. ENTERPRISE INTEGRATING THE TRANSPORT SECTOR AS A NEW PARADIGM OF TRANSPORT COMPLEX.....	47
Plotnikova M.F. PUBLIC INSTITUTIONS AS A MECHANISM FOR THE CIVIL SOCIETY FORMATION.....	50

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Makhnachova N.M., Semeniuk I.Yu. THE FEATURES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION.....	55
Melnykova K.V. PERSONNEL LOGISTICS IN MODERN MANAGEMENT WORKFORCE.....	58
Morgulets O.B. A HEI STRATEGIC CHOICE ON BASIS OF MANAGEMENT EFFICIENCY AND REAL AUTONOMY EVALUATION.....	61
Novikova M.N. THE ADMINISTRATIVE METHODS OF MANAGEMENT OF LABOUR POTENTIAL ARE ORIENTED TO STEADY DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	64
Osadchyk I.V., Sendets'ka Y.V. SELF-MANAGEMENT AND ITS ROLE IN WINNING SUCCESS BY THE STUDENTS OF AGRICULTURAL UNIVERSITY AND FARMERS.....	68
Kutsyk V.I., Petriv I.V. INFORMATION SUPPORT OF VALUATION OF A COMPANY.....	72



Prokopets L.V. THE CLUSTER APPROACH AS AN INCREASE INSTRUMENT OF COMPETITIVENESS FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	75
Sazonova T.A., Ostashova V.A. FORMATION OF PROFESSIONAL STAFF'S READINESS TO THE PROJECT MANAGEMENT AND THEIR LEGAL SELF-EDUCATION.....	78
SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Pidlypnyj Y.V. ECONOMIC ANALYSIS OF PROSPECTIVE RESOURCE BASE OF ECONOMIC DEVELOPMENT CARPATHIAN REGION.....	82
SECTION 6 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Popadyuk O.V. SOME ASPECTS OF THE FORMATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS.....	88
Romanukha O.M. SOCIAL-ECONOMIC CONSEQUENCES OF UKRAINIAN POPULATION AGEING	91
Sytnyk O.Y. THE STATE OF THE SOCIAL AND LABOR RELATIONS AS A FACTOR IN THE STRATEGIC DEVELOPMENT STAFF OF THE ENTERPRISES.....	95
SECTION 7 MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Mezenceva N.M., Nikul'nikova T.G. FEATURES AND PROBLEMS OF THE E-TAXATION SYSTEM OF THE VALUE ADDED TAX IN UKRAINE IN CONDITIONS OF CONSTANT CHANGES IN LEGISLATION.....	99
Mironchuk V.M., Zavalniuk I.O. THEORETICAL ASPECTS OF UKRAINIAN FINANCIAL SYSTEM'S STABILITY.....	103
Mokriak K.V. COMPREHENSIVE APPROACH TO DETERMINE THE IMPACT OF ENTERPRISE CRISIS AND MECHANISMS TO OVERCOME.....	106
Nechyporenko A.V. THE ROLE OF FINANCIAL INSTRUMENTS OF THE STATE IN ENSURING DEVELOPMENT OF LOCAL GOVERNMENT.....	109
Pavlovsky S.V. THE BUSINESS FINANCE DURING THE FINANCIAL CRISIS: ALTERNATIVE SOLUTIONS.....	112
Petriuk M.V. PERSPECTIVES OF VENTURE FINANCING PRECISION AGRICULTURE SYSTEMS IN UKRAINE.....	118
Piontko N.B. MUNICIPAL BORROWINGS AS A SOURCE OF INVESTMENT-DRIVEN DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE.....	121
Prymostka O.O. MODES OF CURRENT MONETARY POLICY.....	128
Rad N.S. PENSION SYSTEM ADMINISTRATION: CONTEMPORARY DEVELOPMENT BACKGROUND.....	131
Radionov Yu.D. LOCAL BUDGET PROBLEMS AND SOLUTIONS	135
SECTION 8 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Mashkova T.V. APPLICATION OF GEOINFORMATION TECHNOLOGIES AND COMPUTER MODELLING TO ASSESS THE QUALITY OF AGRICULTURAL LAND.....	140

Kostiunik O.V., Nakonechna A.A. MAIN REASONS AND THE RESTRUCTURING ENTERPRISES IN UKRAINE.....	143
Pasternak Y.P. ENTERPRISES ACCOUNTING POLICIES AS REGARDS COST ACCOUNTING	146
Portovaras T.R. THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO BUILDING A SYSTEM OF STRATEGIC ANALYSIS RESULTS OF ENTERPRISES ACTIVITY.....	150
Ryabinina V.V. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ACCOUNTING FOR CORPORATION'S VALUE.....	156

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.101

Мионов Ю.Б.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
Львівської комерційної академії***Мионова М.І.***аспірант кафедри економічної теорії
Львівської комерційної академії*

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФЕНОМЕН

Розглянуто поняттєві характеристики інституціоналізації у сучасній економічній науці. Визначено особливості процесів інституціоналізації сучасних економічних систем та формальних організацій. Наведено основні етапи інституціоналізації та вказано роль держави у процесі інституціоналізації економічних суб'єктів.

Ключові слова: інституціоналізація, інституціоналізм, неoinституціоналізм, соціальні інститути, соціально-економічні інститути.

Мионов Ю.Б., Мионова М.І. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

Рассмотрены понятийные характеристики институционализации в современной экономической науке. Определены особенности процессов институционализации современных экономических систем и формальных организаций. Приведены основные этапы институционализации и указана роль государства в процессе институционализации экономических субъектов.

Ключевые слова: институционализация, институционализм, неoinституционализм, социальные институты, социально-экономические институты.

Mironov Yu.B., Mironova M.I. INSTITUTIONALIZATION AS A SOCIAL AND ECONOMIC PHENOMENON

This paper considers the conceptual features of institutionalization in the modern economic science. The features of the institutionalization processes in modern economic systems and in formal organizations are identified. The article also presents the main stages of institutionalization and the role of the state in the process of institutionalization of economic actors.

Keywords: institutionalization, institutionalism, neo-institutionalism, social institutions, socio-economic institutions.

Постановка проблеми. Сучасне суспільство розвивається нерівномірно, соціально-економічні відносини постійно змінюються. Процес виділення та закріплення певних норм, правил, ролей, статусів та соціально-економічних відносин визначається як інституціоналізація. Завдання якої є формування соціально-економічних інститутів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній науці проблеми інституціоналізації господарських зв'язків майже не висвітлені. В основному інституціоналізація розглядається в соціології.

У вітчизняній та зарубіжній літературі, на наш погляд, бракує наукових досліджень проблеми інституціоналізації економічних зв'язків, хоча варто відзначити роботи таких відомих вчених, теоретиків і практиків, як Д. Андрофагін [1], В. Тішина [4], Ф. Селзнік [9], які вивчають процес та механізми інституціоналізації економічних відносин. Є. Василюва [2] розглядає інституціоналізацію в становленні культури підприємництва. І. Єфіменко [3] обґрунтовує особливості інституціоналізації економіки у трансформаційному періоді. А. Ткач [5; 6] досліджує інституціоналізацію економіки у глобальному її розумінні. Кожен зі згаданих дослідників вивчає конкретні аспекти процесу інституціоналізації. Разом з тим важливе значення має комплексне всебічне вивчення процесів інституціоналізації, що зумовлює становлення теоретичної концепції інституціоналізації економічних зв'язків.

Мета статті – визначити поняттєві характеристики інституціоналізації у сучасній економічній науці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституціоналізація як процес побудови соціальних інститутів розглядалася у працях Н. Флігстїна в рамках політико-культурного підходу. Так, у статті [7] визначено, що соціальними інститутами називаються такі відносини, що перетворилися на впорядковану систему соціальних зв'язків, норм і ролей, яка об'єднує значущі суспільні процедури та цінності, задовольняючи основні потреби суспільства. Інститути обмежують дії суб'єктів, що господарюють, в одночас відкриваючи перед ними нові можливості. Процес побудови інститутів відбувається в такій взаємодії, яку Н. Флігстїн називає «грою» [7, с. 31–32].

Основна ідея такого підходу полягає у тому, що будь-яка соціальна дія здійснюється в певному соціальному просторі, яка називається полем – умовно виділена частина суспільства, яка об'єднує усіх осіб, які можуть впливати на результат. Такі особи намагаються побудувати систему домінування на цьому полі. Це можливо шляхом створення та підтримки певної локальної культури (та, яка діє в межах одного поля). Культура включає в себе певні правила поведінки, які приймаються головними особами поля (акторами). Актори поділяються на тих, які займають певну позицію, і тих, які претендують або заперечують певну позицію. Як правило, перші нав'язують другим такі правила поведінки, які сприяють відтворенню їх панівного становища. Боротьба між першими і другими за зміну цієї локальної культури і є джерелом розвитку поля та причиною еволюції інститутів.

Н. Флігстїн також зазначає, що процес інституціоналізації може виявитися невдалим: різні інтереси

та не схожість груп можуть перешкодити появі стабільних інститутів. Правила, що діють на цьому полі, визначають межі, надаючи акторам інструменти для взаємодії. Вони також спонукають до осмислення свої інтересів, інтерпретувати вчинки інших і визначати стратегію подальшої поведінки.

Політико-культурний підхід показує, як пов'язані процеси інституціоналізації та культура. Це дає підстави припустити, що становлення формальних інститутів (Конституція, Цивільний кодекс та інші закони тощо) відбувається разом з формуванням групи неформальних інститутів: традицій, звичаїв, стереотипів поведінки та інших стійких форм взаємодії між людьми, які визначаються культурою суспільства.

Процеси інституціоналізації сучасних формальних організацій досліджував Ф. Селзнік. Інституціоналізація, на його думку, відбувається на певному етапі діяльності організації, як наслідок, збереження традицій, а також під впливом свідомих дій керівників. Завдяки інституціоналізації організація управляє діяльністю персоналу, забезпечує ідентифікацію індивідів з організаційними цілями, злагоджену роботу та стабільність своїх структурних елементів [9].

Тепер розглянемо інституціоналізацію економічних систем. Закони формування, функціонування та розвитку економічних систем завжди реалізуються у діяльності суб'єктів, що господарюють, стимулом для якої є їх інтереси. Визначаючи шляхи та умови досягнення стабільного розвитку української економіки, для опису цього процесу необхідно розкрити поняття «інституціоналізація економічних відносин». Це можна зробити, враховуючи такі положення:

1) інтерес – заохочуваний мотив діяльності суб'єкта, що господарює, економічний інтерес змушує економічних суб'єктів вступати в економічні

взаємодії з контрагентами, відносини з якими забезпечують реалізацію інтересу;

2) інститути є початковими утвореннями інтересів і форм їх узгодження, тобто інститути є результатом співпраці та знаходяться у взаємодії з економічними суб'єктами;

3) інституціоналізація – процес виникнення інститутів [1, с. 5].

Таким чином, необхідність інституціоналізації економічних відносин зумовлена прагненням суб'єктів, що господарюють, разом реалізовувати свої інтереси, використовуючи різні способи взаємодії.

Виникнення і швидке поширення інституціоналістського напрямку в економічній науці (інституціоналізм, неінституціоналізм, нова інституціональна економіка) виявилось закономірною реакцією розвитку економічних відносин у тих умовах, в яких суб'єкти, що господарюють, здійснюють свій вибір, визначають свою поведінку. Інституціоналізм – напрям соціально-економічних досліджень, в якому політична й економічна організації суспільства розглядаються як комплекс різних об'єднань громадян – інституцій.

Послідовники економічного інституціоналізму прагнули розширити межі економічного аналізу, використовуючи підходи й методи схожих наук. Представники інституціоналізму вважали, що економічна поведінка людини формується насамперед під впливом соціальних груп та колективів. Мета інституційного підходу полягає у тому, щоб аналізувати не тільки економічні категорії й процеси, а й інститути та процеси інституціоналізації, таким чином враховуючи позаекономічні фактори. При цьому, зосередивши увагу на вирішенні певних актуальних завдань, інституціоналісти не створили загальної методології, що є слабкою стороною інституціонального напрямку.

Яскравим прикладом використання методів мікроекономічного аналізу в схожих соціальних дисциплінах стала поява неінституціонального напрямку в економічній науці. Неінституціоналізм визначався двома загальними аспектами: по-перше, соціальні інститути мають значення і, по-друге, вони аналізуються за допомогою стандартних інструментів економічної теорії. Неінституціоналісти розкритикували традиційну неокласичну теорію за відмову від принципу методологічного індивідуалізму. У порівнянні з неокласичною теорією, неінституціоналізм вводить новий клас обмежень, зумовлених інституційною структурою суспільства, і звужує поле індивідуального вибору. Крім того, вводяться обмеження раціональності та опортуністичної поведінки. Перше обмеження означає, що людина, яка володіє обмеженою інформацією, може мінімізувати не тільки матеріальні витрати, а й інтелектуальні зусилля. Друге означає «виявлення власного інтересу, що призводить до віроломства» (англ. *self-interest seeking with guile*) [8, с. 402], тобто можливе порушення контрактів.

Неокласична школа передбачає, що ринок буде функціонувати за умови достатньої конкуренції, в іншому випадку це призведе до падіння ринку, але можна розраховувати на захист з боку держави. Проте неінституціоналісти вказують, що

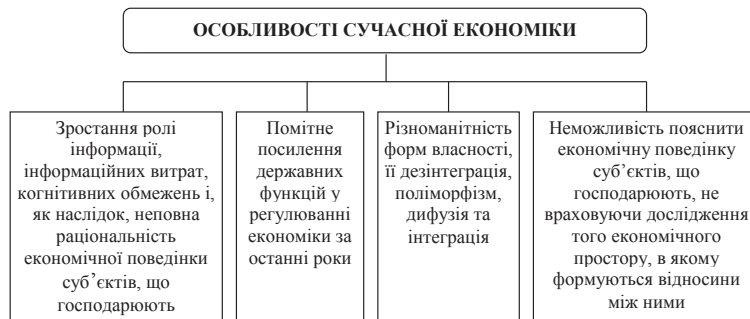


Рис. 1. Особливості сучасної економіки [1]

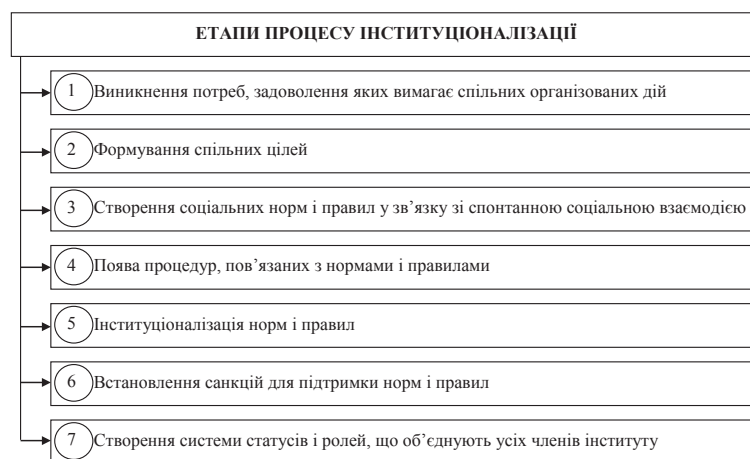


Рис. 2. Етапи процесу інституціоналізації

держава не володіє повною інформацією і, теоретично, не має можливості ліквідувати трансакційні витрати, до яких належать витрати для одержання необхідної інформації про ціни та якість товарів, а також витрати, пов'язані з веденням переговорів, оформленням контрактів та складанням домовленостей, контролем їх виконання і юридичним захистом прав власника у разі їх порушення.

Реальне зображення економічного стану сучасних економічних систем має такі властивості (див. рис. 1):

З інституційної точки зору, суб'єкту, що господарює, вигідно дотримуватись норм, якщо вони полегшують його взаємодію з іншими економічними суб'єктами та сприяють реалізації його інтересів.

Інституціоналізація – це процес формування та створення соціальних, економічних і політичних інститутів як стійких форм організації діяльності суб'єктів, що господарюють, в економічній системі; правове та організаційне закріплення тих чи інших соціальних відносин суб'єктів, що господарюють. Тому інституціоналізація економічних відносин означає заміну спонтанної, непередбачуваної дії, поведінки суб'єктів, що господарюють, передбачуваним, впорядкованим, організованим, нормативним методами для закріплення соціально-економічних статусів і ролей, цінностей та норм організації контролю [1, с. 6].

Отже, процес інституціоналізації – це пошук компромісів і досягнення згоди між різними економічними інститутами.

У процесі інституціоналізації держава виконує кардинально нові завдання. Однією з головних функцій її є створення такого інформаційного простору, який не дає неправильно зрозуміти актуальну ринкову інформацію суб'єктам господарювання. Також держава зменшує невизначеність поведінки суб'єктів шляхом зниження ризиків, формування обов'язкових правил і вимог, що обмежують неналежне виконання домовленостей між учасниками ринку та узгоджують їх спільні зусилля у досягненні взаємовигідного результату.

В інституційному середовищі держава регулює рух, перерозподіл і координацію фінансових, матеріальних та інформаційних потоків в економіці, що в результаті дає змогу ефективно використовувати обмежені економічні ресурси усім суб'єктам, що господарюють. На думку І. Єфіменко, втручання держави в процес інституціоналізації пов'язано з ростом трансакційних витрат та необхідністю економії. Інституціональна організація може виникати у зв'язку з трансакційними витратами з метою мінімізації їх негативного впливу на результат, який отримують учасники інститутів. За допомогою професіоналізації та спеціалізації інститути зменшують трансакційні витрати, трансформуючи їх у свої доходи. Між інститутами виникає конкуренція, метою якої є перехопити економічні вигоди від певної сфери діяльності. Ця конкуренція призводить до зростання трансакційних витрат як для інституту, так і суспільства в цілому. Тому зростають конфлікти як усередині самого інституту, так і між різними інститутами (тими, що працюють у подібних сферах діяльності). Все це приводить до обов'язкового втручання держави для вирішення інституційних неузгоджень [3, с. 52].

Насамперед це може здійснюватися шляхом визначення спільних особливостей прав кожного

інституту. Лише за таких умов можуть утворюватися необхідні взаємозв'язки між інститутами та забезпечуватися правові та економічні механізми їх життєдіяльності.

В цілому інститути самостійно вирішують свої внутрішні конфлікти, дотримуючись власних норм і стандартів поведінки, і не потребують додаткового державного втручання. Але на певному етапі інститути не спроможні самостійно впорядкувати свої відносини, і, як наслідок, може відбуватися невідповідне збільшення не тільки трансакційних внутрішніх витрат управління, а й витрат для життєдіяльності суспільства в цілому. Тому держава змушена накласти на інститут жорсткі обмеження правил та норм поведінки [3].

Далі приведемо декілька етапів процесу (див. рис. 2).

Результатом процесу інституціоналізації можна вважати визначення такої статусно-рольової структури, яка влаштовує більшість учасників цього процесу.

Висновки. Інституціоналізація – це процес формування та створення соціальних, економічних і політичних інститутів як стійких форм організації діяльності суб'єктів, що господарюють, в економічній системі. Необхідність інституціоналізації економічних відносин зумовлена прагненням суб'єктів, що господарюють, разом реалізувати свої інтереси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрюхагин Д. Механизм институционализации экономических отношений / Д. Андрюхагин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2008. – № 1 (20). – С. 5–9.
2. Васильева Е. Институционализация экономической деятельности как системообразующий фактор становления культуры предпринимательства / Е. Васильева // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия: «Философия. Социология и социальные технологии». – 2008. – № 1 (7). – С. 70–72.
3. Єфіменко І. Особливості інституціоналізації економіки в трансформційний період / І. Єфіменко // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Серія: «Економіка». – 2010. – Вип. 10. – С. 50–55.
4. Тишина В. Институционализация экономических отношений в инновационной экономике / В. Тишина // Наука Южно-Уральского государственного университета: материалы 63-й научной конференции. – Т. 1. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – 292 с.
5. Ткач А. Институционализация глобального экономического развития / А. Ткач // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – С. 398–403.
6. Ткач А. Институционализация экономики: синергетичний парадокс / А. Ткач // Інституціональний вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2 (1). – С. 32–38.
7. Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений / Н. Флигстин // Экономическая социология. – 2001. – № 4. – Т. 2. – С. 28–55.
8. Hodgson G. Opportunism Is Not the Only Reason Why Firms Exist: Why an Explanatory Emphasis on Opportunism May Misdread Management Strategy / G. Hodgson // Industrial and Corporate Change. – 2004. – № 2. – V. 13. – P. 401–418 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://geoffrey-hodgson.info/user/image/opportunism.pdf>.
9. Selznick Ph. Institutionalism «Old» and «New» / Ph. Selznick // Administrative Science Journal. – 1996. – № 2 (41). – P. 270–278.

УДК 330.101.2

Мирясов Ю.А.*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории
и экономических методов управления**Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина*

КРИТИЧЕСКИЙ РЕАЛИЗМ И ОНТОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В статье рассматривается связь между глубинными онтологическими основаниями и их теоретическим отражением в экономической теории. Раскрывается ограниченность онтологии эмпирического реализма, лежащего в основе современной неоклассики. Альтернативой может служить концепция многоуровневой онтологии, отражающей стратифицированную реальность, разработанная философией критического реализма. Данный подход предлагает необходимые методологические основания для глубокого и всестороннего исследования процессов социально-экономического развития.

Ключевые слова: онтология, эмпирический реализм, критический реализм, структуры, механизмы, дедуктивизм, открытые системы.

Мирясов Ю.О КРИТИЧНИЙ РЕАЛІЗМ ТА ОНТОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

У статті розглянуто зв'язок між глибинними онтологічними основами та їх теоретичним зображенням в економічній теорії. Розкривається обмеженість онтології емпіричного реалізму, що належать до сучасної неокласики. Альтернативою може бути концепція багаторівневої онтології, що зображає стратифіковану реальність, сформована філософією критичного реалізму. Такий підхід дає необхідні методологічні підстави для глибокого й усебічного дослідження процесів соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: онтологія, емпіричний реалізм, критичний реалізм, структури, механізми, дедуктивізм, відкриті системи.

Miriasov Y.A. CRITICAL REALISM AND ECONOMIC ONTOLOGY

The article deals for the idea that there are deep interconnections between the notions of ontology and theoretical reflexivity. It argues insufficiency ontology empirical realism underlying the economic orthodoxy. Critical realism asserts need for a multi-domain depth ontology with the argument that reality is stratified and offers the most suitable research methodological framework for addressing dynamic complex issues of economic development.

Keywords: ontology, empirical realism, critical realism, structures, mechanisms, deductivism, open systems.

Постановка проблеми. В основе любой серьезной экономической концепции заложено изначально или формируется в ходе ее развития понимание сути исследуемых явлений, представление о той картине мира, которая отображена в теории – ее онтология. Онтологические проблемы современной экономической теории, следующей преимущественно в русле неоклассического мейнстрима, приобрели актуальность в связи с большим применением в экономической науке формальных методов исследования и отрывом теории от реальности.

Анализ последних публикаций и исследований. В ряду наиболее заметных исследований, посвященных онтологическим основаниям экономической науки, выделяются работы российских экономистов и методологов О. Ананьина, И. Болдырева, О. Субетто, В. Степина, В. Чекмарева, среди публикаций отечественных ученых – Т. Решетняк, Е. Стрижак. Однако данная проблематика по большому счету находится на периферии интересов украинских ученых. Ведущая роль здесь принадлежит западной экономической и философской мысли, где с конца XX в. развернулась очередная и весьма значительная дискуссия, посвященная тенденциям развития экономической теории и методологии. Одним из направлений, представивших в контексте этой дискуссии свою концепцию научной онтологии, является критический реализм, получивший свое начало в философских исследованиях Р. Бхаскара, а затем М. Арчер, Т. Лоусона, А. Колье, А. Сойера, У. Мяки.

Целью статьи является рассмотрение роли онтологических оснований современной экономической теории и анализ основных положений концепции критического реализма как альтернативного видения наукой своего поля научного исследования.

Изложение основного материала исследования. Современное представление о научной онтологии

тесно связано с той картиной мира, которая существует в умах ученых, с принципами исследования, лежащими в основе теоретических схем и конструкций, отражающих реальность, с эмпирическими фактами, которые попадают в поле зрения и на изучение которых направлено внимание исследователя. В целом онтологию можно охарактеризовать как представление о бытии, определяющее реальность и порядок вещей, системно-структурные характеристики предмета соответствующей науки.

Ростом внимания к проблеме онтологии современная наука во многом обязана У. Куайну, работы которого, начиная с эссе «С точки зрения логики» (1953 г.), обращают внимание на решающую роль онтологических обязательств в создании как научных, так и философских теорий. Утверждая, что рассуждения по поводу устройства мира не прихоть, а скорее неотъемлемая часть успешной научной практики, он формулирует тезис онтологической относительности, в соответствии с которым наше знание об объектах, обусловлено теми научными теориями, которые мы используем, а предпочтение одних картин онтологии над другими объясняется исключительно мотивами удобства и простоты [1]. Ранее термин «онтология», введенный в философскую терминологию в XVII в., представлял собой подкатегорию более широкой области метафизики. Подобное понимание онтологии берет свое начало в учении античных философов, согласно которому постижение реального (сущего) возможно лишь путем созерцания (рассмотрения) идеальных объектов и формирования о них определенного знания [2]. За этими идеальными объектами кроются абстрактные образы, которые могут лишь приблизить к сущности, но не понять ее. А значит, реальность метафизична, в принципе, непостижима. Этот тезис об ограниченности познания и множественности картин реальности тем или иным способом описывается в философии.

Вот как эта проблема формулируется Г. Риккертом в рамках неокантианской философии: «Познать мир, представляя себе все единичные формы – задача, принципиально неразрешимая для конечного человеческого духа. Всякая попытка в этом направлении была бы бессмысленна, ибо, каким бы значительным мы ни предположили число единичных форм <...> им противостояло бы более необозримое, бесконечное многообразие неизвестных вещей и процессов, при этих предположениях никогда нельзя было бы говорить о прогрессе в познании мира. Стало быть, тот, кто под познанием мира понимает действительное отображение мира, заранее должен отказаться от науки, которая хотя бы только приближалась к познанию мирового целого» [3, с. 84].

Таким образом, проводится грань между реальным, существующим порядком вещей и действительным, нашим представлением о нем. Поэтому познание вынуждено прибегать к абстрагированию, а значит, является, по мнению Риккерта, избирательным. Этот вывод позволил ученому сформулировать положение о двух принципах отражения реального в знании.

Первый принцип – это формирование категорий на основе существующих общих признаков, характеризующих совокупность рассматриваемых явлений. Эти категории являются онтологическими, отражая ключевые моменты реальности в сознании. Другой принцип – это образование понятий и категорий, выделяющих конкретную специфику явления среди ему подобных. Такие категории, являясь индивидуальными, связывают онтологию с наблюдаемой реальностью. Поэтому практически каждая, значимая научная школа или научное направление – это отдельная онтология, отражающая фрагмент реальности, который становится предметным полем исследователя, и формирующая систему базовых и индивидуальных категорий для рассмотрения этой реальности.

Й. Шумпетер, возможно, одним из первых актуализирует эту проблему в экономической науке, формируя представление о различных научных видениях. Й. Шумпетер утверждает: «Научная процедура начинается с восприятия взаимосвязанных явлений, которые мы намерены анализировать, и заканчивается созданием научной модели. При этом восприятии набора взаимосвязанных явлений является донаучным действием. Оно должно быть выполнено, чтобы наше сознание получило предмет для научной работы, но само по себе оно не является научным. Однако, будучи донаучным, это действие не является доаналитическим. Оно не заключается в простом восприятии фактов одним или несколькими нашими органами чувств. Эти факты должны быть распознаны как обладающие определенным значением или значимостью, оправдывающей наш интерес к ним, и они должны быть распознаны как взаимосвязанные (чтобы мы могли отделить их от других), а это подразумевает определенную аналитическую работу нашего воображения или здравого смысла. Такую смесь восприятия и донаучного анализа мы будем называть видением или интуицией исследователя» [4, с. 135].

Таким образом, Й. Шумпетер понимает под видением исходную научную онтологию, определяемую им как «донаучный когнитивный акт, который является источником наших идеологий, служит также предварительным условием наших научных исследований. Никакое новшество в науке без него невозможно» [5, с. 13].

Очевидно, что главная проблема онтологии как соответствия между теорией и описываемой ею

реальностью не появляется на пустом месте. Особенно остро она стоит именно в тех науках, где руководствуются формальными методами представления знания. Вполне закономерно, что вслед за физикой и некоторыми другими науками тема онтологии вошла в конце XX в. и в экономическую науку, все более ориентирующуюся на формализацию и, как следствие, фрагментацию экономического знания.

На онтологическом уровне ортодоксальный неоклассический взгляд на реальность предполагает, что области реального и эмпирического практически совпадают. Реальное (фактическое, позитивное) представляет собой интересующие экономиста-теоретика события и положения дел, а эмпирическое – их отражение в человеческой деятельности, опыте, получаемом от них. Изучать можно только видимое, наблюдаемое. Эта позитивистская традиция, ориентирующая исследователя на изучение того, что наблюдаемо и эмпирически проверяемо, закладывалась основателями современной неоклассики. При этом трансформировалось само представление о реальности.

Благодаря Л. Вальрас, производство и распределение были выведены из области рассмотрения экономической науки, ограничивая ее теорией рынков и обменом, принцип методологического индивидуализма, утвержденный К. Менгером, определил сведение всей сложности хозяйственных явлений к простейшим ее элементам, мотивы человеческого поведения предстали в виде функций в работах У.-С. Джевонса. Окончательное оформление неоклассическая парадигма, ставшая типично позитивистской и отрицающей любые философские обобщения и онтологические основания, получила в работах А. Маршалла, где «...функция анализа и дедукции в экономической науке состоит не в создании нескольких длинных цепей логических рассуждений, а в правильном создании многих коротких цепочек и отдельных соединительных звеньев» [6, с. 208].

В итоге в науке закрепилось мнение, что доступным анализу может быть только наблюдаемое и эмпирически проверяемое знание, которое возможно представить в теоретической форме. Этого достаточно для построения теории, которая не нуждается в поиске причинно-следственных связей событий и положения дел [7]. Характерно, что теория в этом случае становится не знанием об объекте, а лишь способом его получения. Этот инструменталистский подход уже отчасти выражен у А. Маршалла, по мнению которого теория представляется как «не совокупность конкретных истин, а мотор, предназначенный для того, чтобы открывать такие истины» [6, с. 212].

Еще более четко эта позиция сформулирована М. Фридменом в работе «Методология позитивной экономической науки» (1953 г.). У М. Фридмена целью позитивной экономической науки было выдвижение теории или гипотезы, которая дает правильные и значимые представления относительно еще не наблюдавшихся явлений. При этом реалистичность любой гипотезы, взятой за основу исследования, не имеет значения, если она способна давать правильные и значимые предсказания. «Вопрос <...> состоит не в том, являются ли они «реалистичными» описаниями <...> а в том, являются ли они достаточно хорошими приближениями к реальности, с точки зрения конкретной цели» [8]. Следовательно, взаимосвязь с реальностью самой теории становится не только не необходимой, а даже излишней.

Подобную онтологию, предполагающую, что эмпирическое отражает реальное, существует то, что эмпирически наблюдается могут рассматривать

только эмпирические наблюдаемые процессы и явления, можно охарактеризовать как своего рода эмпирический реализм. При этом в основе представления о реальном находятся базовые предпосылки, универсальные законы, многократно критикуемые, но, тем не менее, почти не трансформирующиеся, такие как гипотезы о полной рациональности, совершенной информации, отсутствие неопределенности и исторического времени. Это ведет к тому, что эмпирическое воспринимается как реальное, искаженное влиянием множества внешних факторов и потому отклоняющееся от идеальных условий. Следовательно, в теории следует опираться на анализ эмпирического, очищенного от всех возможных влияний, которые противоречат исходным предпосылкам.

Точка зрения, что социальные исследования только выиграют, если в своей основе будут опираться на устойчивую онтологию, более адекватно отражающую точную природу общественного устройства, становится все более распространенной в экономической науке к концу XX в. Практически все альтернативные экономические направления, также, как и исследователи экономической методологии, обращают все большее внимание на природу социального бытия. Одним из таких «онтологических поворотов» является направление критического реализма, начало которому было положено в работах Р. Бхаскара.

Положения критического реализма были впервые применены к естественным наукам и заключались в смещении философского акцента от эпистемологии (исследовании путей получения знания) к онтологии и фокусировались на механизмах, которые являются причиной событий, но не самих событий. В дальнейшем эти идеи были распространены на сферу социальных наук. Экономическая теория обратила свое внимание на идеи критического реализма во многом благодаря работам Т. Лоусона.

Критический реализм основывается на том, что мир вокруг нас существует независимо от нашего знания о нем. Объекты нашего познания (природные объекты, физические процессы или социальные явления) – это константы, неизменные размерности. Тогда как теории и идеи реальности, которые составляют наше знание об этих объектах, – меняющаяся размерность [9]. Это знание социально обусловлено, подвержено ошибкам и развивается с течением времени. Если бы это было не так, то не существовало бы конкурирующих теорий об одних и тех же объектах исследования, а были бы только теории о неизменном реальном мире. В отличие от эмпиризма с его «плоской» онтологией, которая исходит из того, что реально лишь то, что эмпирически наблюдаемо, онтология критического реализма стратифицируема (многоуровневая) и состоит из трех сфер (доминант): эмпирического, фактического и реального (или сущностного, глубинного). Вот как формулируется это Р. Бхаскар в своей работе, положившей начало данному направлению: «События должны происходить независимо от опыта, в котором они выявляются. Структуры и механизмы реальны и отличаются от сочетания событий, которые они порождают; так же, как события реальны и отличаются от опыта, которым они постигаются. Механизмы, события и опыт представляют собой три пересекающиеся области действительности, а именно сферы реального, фактического/действительного и эмпирического» [9, с. 56].

Эмпирическая область представляет собой накопленный человеческий опыт, фиксируемый в виде данных об окружающем мире. Эмпирическое знание

всегда ограничено как установками исследователя об изучаемых процессах и явлениях, так и способностью охватить тот ряд событий и ситуаций, которые он может выявить на основе наблюдений и опыта. На уровне фактического (actual) располагаются события положения дел. Они познаются при помощи анализа явлений, происходящих на эмпирическом уровне, но несводимы к чувственным данным. Сама же реальность намного шире и определяется структурной сложностью самих объектов, взаимодействием внутренних сил в этих структурах, причинных законов функционирования структур которые критические реалисты называют общими порождающими механизмами (см. рис. 1).



Рис. 1. Онтология критического реализма

Эти механизмы, действующие независимо от человеческой деятельности, определяют происходящие события на реальном уровне и управляют течением событий в системе, частью которой они являются. Такие силы и механизмы существуют, даже если не реализуются или могут породить ненаблюдаемые события, если это противодействующие силы – тогда их эффект не обнаруживается эмпирически. «Мир состоит не только из событий и состояний дел и наших впечатлений о них и нашего опыта, а также из основных структур, сил, механизмов и тенденций, которые существуют, и не важно, обнаружены они или нет, управляют или сопутствуют фактическим событиям» [10, с. 86].

На рис. 2 показана модель структур, механизмов и явлений с позиции критического реализма, того как они реализуются в реальном мире сложных, открытых систем, таких как экономическая деятельность.

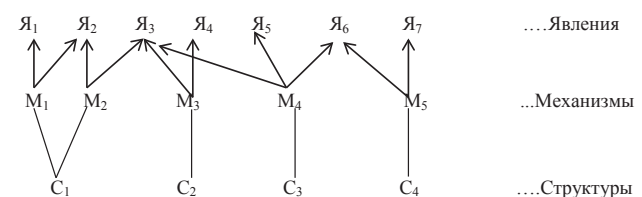


Рис. 2. Структуры, механизмы и явления критического реализма

Когда реальные объекты или структуры активируют свои причинные механизмы, это проявляется через наблюдаемые явления. Природа явлений, которые человек может наблюдать и фиксировать, определяется взаимодействием внутренних причинных механизмов, и, так как сами явления зависят от совокупности условий, они не могут быть надежно предсказуемы. «Конкретный механизм может приводить к совершенно разным результатам в разное время или, наоборот, одно и то же явление может иметь совершенно разные причины» [9, с. 64].

Например, наблюдаемое явление $Я_7$ возникает, когда объект C_4 активизирует порождающий это явление механизм M_5 . Однако активация того же меха-

низма (M_5) может привести и к другому явлению ($Я_6$), вызываемому механизмом (M_4), который активируется совершенно иной структурой (C_3). Поскольку в случае действия одного и того же причинного механизма могут быть получены различные результаты, то обобщения, основанные на частоте наблюдаемых событий, могут быть ошибочными.

Таким образом, научная проблема заключается в определении структур и механизмов, которым подчинена конкретная реальность и объяснении формы этого взаимодействия.

Предлагаемая критическим реализмом онтологическая перспектива обуславливает ряд существенных критических замечаний к методологическим ориентирам ортодоксальной экономической теории. В первую очередь это методологический дедуктивизм, следствием которого является ориентация на исследование замкнутых систем и претензии на возможность выявления экономических законов.

Дедуктивизм. Если опираться на онтологию эмпирического реализма, согласно которой наблюдаемое адекватно реальному, а знание может быть получено из наблюдений и фиксирования эмпирических данных, то достаточно предположения о том, что «наблюдаемое событие или положение вещей можно вывести, дедуцировать из набора начальных или граничных условий и универсальных законов, то есть упорядоченностей или постоянных связей, которые формулируются следующим образом: «Если происходит событие (X), то всегда происходит событие (Y)» [10, с. 81].

Таким образом, достаточно исходного предположения и ряда наблюдений, чтобы вывести связь между X и Y . Характерно, что реалистичность или качество исходной гипотезы при этом может не иметь никакого значения. Она может быть основана на здравом смысле, очевидности или просто убежденности ученого в собственной правоте. В любом случае возможно оправдание этой гипотезы тем или иным способом. Достаточно четко эта мысль была выражена Л. Мизесом: «Если обнаруживается противоречие между теорией и опытом, мы всегда должны предполагать, что не выполнялись условия, принятые теорией, или в наших наблюдениях какая-то ошибка <...> Никакой опыт никогда не может заставить нас отвергать или модифицировать априорные теоремы» [11, с. 321]. Иными словами, истинность и качество знания ставится в зависимость от первоначально принятых гипотез.

В отличие от дедуктивистского способа выводов и в соответствии с онтологической установкой критического реализма, любая система, тем более социально-экономическая, представляется как истинно сложная открытая система, поскольку невозможно определить точные взаимозависимости между наблюдаемыми событиями. «Наблюдаемые события не объяснимы из других наблюдаемых событий, но могут быть описаны в терминах базовых структур, их причинных сил, механизмов, посредством которых они проявляются и тенденций, которые они генерируют» [9, с. 78]. Это движение мысли от конкретной реальности в глубь, от эмпирического и наблюдаемого к его причинным силам и механизмам есть способ вывода, называемый критическими реалистами, абдукцией. Ввел это понятие Ч. Пирс, которое означает переход исследователя от некоторого фактического утверждения к закону (механизму), в результате действия которого то или иное событие произошло. Именно абдукция с позиции критического реализма может обеспечить понимание реальности не зависимо от исходных взглядов и убеждений исследователя.

Результатом дедуктивизма становится ориентация на построение *замкнутых систем*, аналогичных закрытым экспериментальным системам в естественных науках. Здесь изначально принятая гипотеза «отбирает» эмпирические данные, отвечающие ей, которые затем интерпретируются в соответствии с заданными ею условиями. В контексте неоклассической ортодоксии «условие внешней закрытости выполняется, если действия каждого агента рассматриваются внутри изолированного и обычно весьма ограниченного набора условий. Важно отметить, что если рассматриваются совокупность агентов и их взаимодействия, то модель обычно представляется как экономика или игра в целом, то есть как некая полностью описанная и физически изолированная система» [10, с. 89]. Проблема, однако, в том, что социально-экономические процессы, это почти всегда открытые системы, в которых закономерности событий не проявляются повсеместно. В «Теории реалистической науки» Р. Бхаскар, рассматривая эффективность экспериментальной деятельности, указывает, что «можно предположить, что на самом деле механизмы, которые порождают явления, реально независимы от явлений, которые они порождают, они действуют всегда, в том числе вне пределов закрытых условий проводимых экспериментов, которые позволяют нам эмпирически определить их» [9, с. 13].

Законы. В рамках своей онтологии, ортодоксальная экономическая теория претендует на выведение универсальных законов, которые могут быть ничем иным, как отдельными регулярностями и корреляциями, то есть связями между событиями и объектами на уровне эмпирического. Действительно, закономерности типа «событие X всегда вызывает событие Y » могут наблюдаться на эмпирическом уровне в анализируемом пространственно-временном диапазоне, и большое количество наблюдений это подтверждает. Но это может быть лишь локальной тенденцией, как следствия определенной реализации порождающих механизмов, и это вовсе не значит, что исследователь наблюдает общую тенденцию, поскольку в определенный момент могут включиться другие механизмы, реализация которых изменит и эмпирическую связь. «Поскольку эти механизмы могут быть активированы, а могут и не быть, активированными могут породить или не породить наблюдаемое событие, они должны быть проанализированы с позиции тенденции, необходимости, достаточности и потенциала. Это нужно не только, чтобы выяснить, были ли они причиной события, а также и для того, были ли они достаточными сами по себе, чтобы вызывать событие, и что может произойти, если они активируются снова» [9, с. 129]. Если же учесть, что социально-экономическая система может демонстрировать эмерджентность, а преднамеренные действия субъекта в обществе могут вести к разным результатам в зависимости от компенсационных или усиливающих механизмов в виде общественных институтов, внутри которых субъект действует, то выявление связей между реальным и эмпирическим возможно исключительно в виде тенденций, но не законов.

Выводы. В своих основных программных положениях критический реализм показывает, что пренебрежение анализом фундаментальных онтологических уровней реальности приводит к непониманию действительной ситуации, поскольку анализируются лишь последствия взаимодействия глубинных механизмов, не позволяющие дать универсальные объяснения наблюдаемым явлениям, основываясь на их причинах. В свою очередь, это может привести

к вводящим в заблуждение выводам из построенных таким образом теорий. Онтологическая установка критического реализма на выявление сущностных структур и механизмов, управляющих общественным развитием, отчасти совпадает с положениями традиционного институционализма, выделяющего институты в качестве исходных структур экономической эволюции, так же, как и с точкой зрения пост-марксистского направления, согласно которой механизмы межклассового взаимодействия являются главной причиной общественного развития. Определение онтологических оснований марксизма и институционализма в контексте положений критического реализма должно стать дальнейшим направлением данного исследования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Куайн У. С точки зрения логики: 9 логико-философских очерков / У. Куайн; пер. с англ. – Томск: Томский университет, 2003. – 166 с.
2. Доброхотов А. Категории бытия в классической западноевропейской философии / А. Доброхотов. – М.: МГУ, 1986. – 248 с.
3. Риккерт Г. Границы естественнонаучного образования понятий / Г. Риккерт. – СПб.: Наука, 1997. – 532 с.
4. Хаусман Д. Философия экономики. Антология / Д. Хаусман; пер. с англ. – М.: Институт Гайдара, 2012. – 520 с.
5. Ананьин О. Онтологические предпосылки экономических теорий / О. Ананьин. – М.: Ин-т экономики РАН, 2013. – 50 с.
6. Маршалл А. Принципы политической экономии: в 3-х т. / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984. – Т. 1. – 416 с.
7. Мирясов Ю. Методология в контексте смены экономических парадигм / Ю. Мирясов // Вісник ХНУ. – 2007. – № 779 – С. 33–37.
8. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки / М. Фридмен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://methodology.chat.ru/friedman>.
9. Bhaskar R. A realist theory of science: 2-nd edition / R. Bhaskar. Hassocks: Harvester Press, 1978. – P. 207.
10. Лоусон Т. Современная «экономическая теория» в свете реализма / Т. Лоусон. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elib.org.ua/economics/ua_show_archives.php?archive.
11. Худокормов А. История экономических учений: [учебник] / А. Худокормов. – Ч. 2. – М.: МГУ, 1994. – 418 с.

УДК 33.012.3+338;246

П'ясецька-Устич С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Ужгородського національного університету

КОРУПЦІЯ В СИСТЕМІ ТІНЬОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У статті проаналізовано суть корупції як системоутворюючого фактора тіньової економіки, досліджено її вплив на соціально-економічну систему суспільства. Виявлено і обґрунтовано причини розвитку та форми прояву корупційно-тіньових відносин, запропоновано алгоритм протидії корупції та тіньовій економіці з боку держави і суспільства. Проведений аналіз дає змогу зробити висновок, що корупційно-тіньові відносини – це системні проблеми розвитку національного господарства, які не тільки є загрозою національній безпеці, але й створюють виникнення мультиплікативного негативного впливу на соціально-економічну систему суспільства.

Ключові слова: корупція, тіньова економіка, корупційно-тіньові відносини, деформація соціально-економічної системи суспільства.

Пясецкая-Устич С.В. КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ ТЕНЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В статье проанализирована суть коррупции как системообразующего фактора теневой экономики, исследовано ее влияние на социально-экономическую систему общества. Выявлены и обоснованы причины развития и формы проявления коррупционно-теневых отношений, предложен алгоритм противодействия коррупции и теневой экономике со стороны государства и общества. Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что коррупционно-теневые отношения – это системные проблемы развития национального хозяйства, которые не только являются угрозой национальной безопасности, но и создают возникновение мультипликативного негативного влияния на социально-экономическую систему общества.

Ключевые слова: коррупция, теневая экономика, коррупционно-теневые отношения, деформация социально-экономической системы.

Pyasetska-Ustych S.V. CORRUPTION IN THE SYSTEM OF SHADOW-ECONOMIC RELATIONS

The article analyses the nature of corruption as a system-creating factor of the shadow economy and investigates its influence on the socio-economic system of society. The article sets out and analyses both the causes and the forms of corrupt relationships, and suggests an algorithm for government and society countering such corrupt aspects of the economy. The analysis shows that the shadow relations are a systemic problem in the development of national governance, which threaten not just national security but also create an increasingly negative influence on the socio-economic system of society.

Keywords: corruption, shadow economy, corruption-shadow relations, deformation of the socio-economic system in society.

Постановка проблеми. Проблема корупції супроводжує розвиток людської цивілізації вже не одне століття, однак за весь цей час, незважаючи на загальне засудження корупційної діяльності, визнання масштабності заподіяної нею шкоди, суспільство так і не змогло справитися з цією серйозною проблемою. Для України проблема корупції за останні роки значно загострилася, здійснюючи суттєвий вплив на

політичне, економічне та соціальне життя країни і поставивши під загрозу розвиток та існування української держави.

На міжнародному рівні Україна набула репутації надзвичайно корумпованої держави, про що свідчить її високий рейтинг за рівнем корумпованості.

Актуальність теми дослідження зумовлена низькими результатами боротьби з корупцією в Україні

і пов'язаним із цим зростанням загрози національній безпеці. Це ставить перед економічною наукою завдання системного дослідження феномену корупції, її суті, причин і умов відтворення.

Корупційні економічні відносини не виникають самі по собі, вони є відображенням деформації соціально-економічної системи суспільства. Розростання корупції завдає значної шкоди економіці країни, негативно впливає на соціальну атмосферу в суспільстві, деформує особистість людини, підриває основи економічної безпеки держави, формує негативний імідж країни в очах іноземних партнерів і, як наслідок, знижує конкурентоспроможність національної економіки на світовому ринку.

Корупція становить загрозу і в приватних структурах, однак масштабність та потенційна загроза для національно-державних інтересів обумовлюють особливу важливість боротьби з корупцією в державних органах влади. На нашу думку, для вирішення цієї проблеми недостатньо лише економічних, організаційних і правових заходів, необхідно формування якісно нової системи взаємовідносин інституту влади і соціуму, ключова роль в якій належить інститутам громадянського суспільства. Однак і самі інститути громадянського суспільства можуть стати сприятливим середовищем для корупційної діяльності. У цьому контексті стає очевидним значення комплексного міждисциплінарного підходу до аналізу проблеми корупції, до формування єдиної системи заходів для зменшення її масштабів, основу якої повинні складати економічні заходи, спрямовані на нейтралізацію корупційних економічних інтересів, а ідеологічну основу повинні формувати інститути громадянського суспільства.

Більшість дослідників основу успішної боротьби з корупцією вбачають у системі політичних та правових заходів. Однак визнаючи безсумнівну важливість цих факторів, необхідно відзначити економічну сутність корупції, яка відображає дисбаланс інтересів на користь приватних економічних інтересів «суб'єктів влади», які формують основу для корупційної активності. Подолання корупції вимагає усунення передусім економічної основи її виникнення і розвитку, зменшення частки тіншової складової економіки.

Масштаби тіншового сектору в Україні, а також рівень корупції в різних її галузях сьогодні є одним із серйозних факторів, які перешкоджають успішному розвитку нашої країни, її повноправній інтеграції у світовий економічний простір та входження в ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи дослідження корупції як системної проблеми сучасного суспільства закладені в працях Д. Акемола, Т. Вердье, Дж. Джонса, Д. Кауфмана, Ж.-Ж. Лаффона, Д. Найя, С. Роуз-Аккерман [9], Дж. Хеллмана, Е. де Сото [10], В. Танзі, І. Уайльда, М. Філпа, С. Хантінтона, П. Чендера.

Питанням формування розширеного трактування поняття корупції, вимірювання і типологізації корупційної економічної активності присвячені праці А. Алатаса [14], Р. Вішні, Р. Клітгаарда, Ф. Мендеса, П. Хейвуда, А. Шляйфера.

Значна увага дослідженню тіншової економіки і корупції приділяється в працях Н.В. Артем'єва, В.А. Астахова, С.Ю. Барсукової, Н.В. Бурової, Н.І. Валенцевої, А.С. Вахрушева, С.М. Гурієва, М.В. Єршова, О.А. Мельникової, Я.А. Сатарова, А.А. Чернакова, С.М. Єчмакова [2], В.О. Ісправнікова [3].

Розробка проблеми корупційно-тіншових відносин, зниження корупційної активності, розкриття її

причин і проявів знаходиться у сфері інтересів українських учених: З.С. Варналія [1; 10], М.В. Фоміної [4; 13], І.І. Мазур [6], М.І. Мельник, І.О. Ревак [5], Р.Ф. Пустовійта [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що в дослідженнях вищеперахованих авторів достатньо повно розкриті різноманітні аспекти розповсюдження корупції як комплексної соціально-економічної, правової і політичної проблеми, поза сферою дослідження залишається низка важливих питань. Так, необхідною умовою ефективності боротьби з корупцією виступає вдосконалення організаційно-економічної складової державної антикорупційної політики. Це, своєю чергою, вимагає дослідження корупції як особливої форми тіншових економічних відносин, які найбільш активно розвиваються в умовах недосконалості господарської системи країни, що і визначило мету даної роботи, її завдання і зміст.

Мета статті полягає у системному дослідженні корупції як особливої форми економічних відносин у національному господарстві України, а також розробці напрямів обмеження розвитку корупційних економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корупція і тіншова економіка супроводжують розвиток будь-якої держави незалежно від її соціально-економічного, політичного, суспільного устрою. Наприклад, перша згадка про боротьбу з корупцією відноситься до другої половини XXIV ст. до н.е. (шумерське місто-держава Лагаш).

Корупція з'явилася з появою держави. Хабарництво як злочин, що передбачав суворе покарання, згадується у зведенні законів Вавилону «Кодекс Хаммурапі» (2200 р. до н.е.). Незважаючи на те що вже на ранніх етапах свого розвитку людське суспільство вважало корупцію соціальним злом, у низці держав відношення до неї було відносно лояльним, а в окремих країнах корупція взагалі була легалізована.

Згідно із записами літописців, хабарі з'явилися ще у Стародавній Русі, і відразу з ними почали рішучу боротьбу. До XVIII ст. чиновники на Русі жили завдяки так званим «годуванням», або «подношенням». У радянські часи корупція проявлялася у вигляді статусної ренти, якою могла скористатися передусім партійна номенклатура.

На сучасному етапі розвитку української держави корупція набула характеру системного соціально-економічного явища.

Однак традиційно корупція розглядалася насамперед як моральна, потім – як правова, і лише в 70-х роках XX ст. корупція почала досліджуватися як економічна категорія в рамках теорії ренти [9]. Корупційні економічні відносини розвиваються в тому випадку, коли економічні інтереси суб'єкта, який має потенційні можливості для одержання статусної ренти, не можуть бути задоволені в межах діючих норм і обмежень.

Відома аксіома, що масштаби нелегального бізнесу прямо пов'язані з низьким рівнем добробуту основної маси населення, отже, поки економічна ситуація кардинальним чином не покращиться, збережеться і поживне середовище тіншової економіки. Перуанський учений Ернандо де Сото писав: «Тіншова економіка є стихійна і творча реакція народу на неспроможність корумпованої держави задовольняти основні потреби зубожілих мас» [10, с. 58].

Найбільш загрозливих масштабів корупція досягає в тому випадку, коли це супроводжується низьким рівнем державного і суспільного контролю.

Отже, корупція – це економічні відносини, які виникають у результаті незбалансованої реалізації економічних інтересів суб'єктів, при яких один із них, використовуючи своє становище у вигляді потенційної статусної ренти, змушує іншого до передачі йому всієї або частини матеріальної або нематеріальної вигоди [4].

Статусна рента – це додатковий дохід (по відношенню до офіційної винагороди) суб'єкта, обумовлений проявом потенційної незбалансованості інтересів і використанням неправомірних механізмів їх вирівнювання, який відображає недосконалість соціально-економічних механізмів, які регулюють життєдіяльність суспільства, та інституційного забезпечення господарської діяльності.

Корупція в усі часи була, є і буде основним джерелом і гарантом криміналізації суспільного життя та його деградації. Не випадково у зв'язку з цим древні римляни надавали цьому поняттю таке велике значення, розкриваючи логічно обумовлений зв'язок явищ: підкуп – псування – занепад. Він є прямим наслідком обмеження економічних свобод. Будь-які адміністративні бар'єри долаються хабарами: чим вищий бар'єр, тим більше хабарів і чиновників, які їх беруть.

В Україні корупція, як показують дослідження, набула системного характеру і стала самостійною політичною силою. Для неї зараз характерними є такі риси:

- а) державна політика прямо диктується приватними інтересами осіб, які знаходяться у владі, біля влади або здатні впливати на владу;
- б) додаткові та тіньові доходи складають основу і необхідну частину доходу чиновників;
- в) корупційна поведінка стала нормою економічної і правової культури;
- г) виконавча влада активно використовує «тіньові» форми мобілізації доходів і стимулювання [4].

Істотне зростання тіньової економіки почалося в 2013 р., подальше збільшення тіньового сектора пов'язано з ціновими і девальваційними шоками, а також ескалацією військового конфлікту.

Корупція перетворилася на системоутворюючий фактор у процесі зрощування функцій приватного бізнесу і державного управління. Та обставина, що в корупції приймають участь і влада, і бізнес, перетворюють антикорупційну боротьбу у виключно складний напрям державної політики.

Світова статистика свідчить, що між корупцією і конкурентоспроможністю підприємств існує дуже тісний взаємозв'язок: чим вищий рівень корупції, тим нижча конкурентоспроможність. У світі не існує країни з високим рівнем корупції і одночасно з високим рівнем конкурентоспроможності економіки [15]. Дослідження демонструють негативний вплив корупції на економічне зростання, нагромадження, розподіл доходів і боротьбу з бідністю. Можливості виходу країни з економічної кризи та модернізації економіки значно зменшуються [9].

Отже, корупція – це особлива форма економічних відносин, які розвиваються в суспільстві шляхом отримання одним суб'єктом статусної ренти (обумовленої наявністю дискреційних повноважень) у формі одержання будь-якої винагороди за дії або бездіяльність, які призводять до отримання матеріальної або нематеріальної вигоди іншим суб'єктом.

Особливість економічних корупційних відносин полягає в тому, що у латентному стані вони супроводжують життєдіяльність у будь-якому цивілізованому суспільстві, виходячи із цього стану в умовах

ослаблення або недосконалості інституційного забезпечення його розвитку.

У сучасній економічній літературі виділяють такі форми прояву корупційних економічних відносин залежно від ступеню інституціоналізації:

- хабар або обмін послугами (непотизм, патронаж);
- регулярна виплата статусної ренти чиновнику як оплата вже наданої послуги або можливе покровительство в майбутньому;
- зрощування бізнесу і влади;
- централізована низова корупція;
- централізована «верхівкова» і низова корупція як стійка форма взаємодії суспільства і влади.

Специфічні фактори, які визначають характер розвитку корупційних економічних відносин у сучасній Україні, з одного боку, зумовлені історичними умовами (терпиме відношення в суспільстві до корупції в поєднанні з низьким рівнем правової грамотності населення; існування в Україні неформального «стихійного» громадянського суспільства, яке має більш значний вплив, ніж впровадзувальні в українську практику західні моделі громадянських інститутів; широкий спектр дискреційних повноважень чиновників), а з іншого – обумовлені соціально-економічними реаліями українського суспільства (масштабністю тіньової економіки; неефективністю формальних інститутів; високим рівнем соціальної нерівності; низьким рівнем розповсюдження безготівкових форм розрахунків, незадовільні умови для реалізації економічних інтересів державних службовців різного рівня).

До негативних економічних наслідків корупції в сучасній економічній літературі відносять такі:

- наростання обсягів тіньової економіки в умовах скорочення податкових доходів бюджетів усіх рівнів;
- втрата довіри економічних суб'єктів до можливостей влади визначати і забезпечувати правила гри на ринку;
- зниження ефективності конкурентних механізмів ринку і дискредитація ринкової конкуренції;
- підвищення цін шляхом корупційних накладних витрат; які перекладаються на покупців;
- нераціональне використання бюджетних коштів при розподілі державних і муніципальних замовлень, пільг, гарантій, субсидій.

Відтворення корупції викликає соціальні наслідки: дискредитацію праворегулятора взаємодії держави і суспільства; відволікання значних ресурсів із бюджету держави від соціального облаштування; зростання соціальної нестабільності в суспільстві; наростання економічних і політичних ризиків організації бізнесу, які погіршують інвестиційний рейтинг України у світі.

Тіньова економіка і корупція є складними для дослідження явищами. Це феномен, який відносно легко визначити, але неможливо точно виміряти, оскільки практично вся інформація є конфіденційною і розголошенню не підлягає.

Тіньова економіка тісно взаємопов'язана і переплетена з корупцією. Вона породжує корупцію, а корупція, своєю чергою, створює основу розвитку тіньової економіки. Існувати і розвиватися в значних масштабах тіньова економіка може лише в умовах корумпованості всіх систем державної влади і управління. Вона формує корупційні відносини в усіх сферах політики і економіки, від яких залежить її благополучне існування. Своєю чергою, корупція змушує тіньову економіку залишатися в тіні, вести

нелегальний бізнес, створює основу для формування нових сфер і видів тіньової економіки. Отже, тіньова економіка є фінансовою основою корупції, а корупція – фінансовою основою тіньової економіки [2].

Тіньова економіка – це викристалізований комплекс тіньових економічних відносин, які за своїм розмахом і розгалуженістю значно переважають тіньовий сектор економіки, вони є його причиною, а він – їх наслідком.

Тіньова економіка – сукупність тіньових відносин суспільства. Згідно з таким підходом, з'ясування сутності тіньової економіки полягає у розкритті сутності тіньових економічних відносин.

Тіньові економічні відносини – це особливі економічні відносини, відмінною ознакою яких є суперечність тією чи іншою мірою діючому законодавству; ці відносини здійснюються в усіх сферах і на всіх рівнях суспільного відтворення, охоплюючи як управлінські рішення, так і діяльність з їх виконання, вони опосередковують як повністю тіньову діяльність, так і окремі дії в межах легітимної діяльності, при цьому вони можуть мати індивідуальний або груповий, стихійний або організований характер.

Тіньові економічні відносини виникають і розвиваються на основі невідповідності життєвих інтересів людей в економічній сфері її законодавчо-нормативному регулюванню з боку держави.

Алгоритм успішної протидії з боку держави і суспільства корупції та тіньовим економічним відносинам:

- 1) легітимна еліта суспільства і держави;
- 2) ідеали і моральні установки, адекватні стану суспільства і його прогресивному розвитку, повинні насаджуватися у суспільну свідомість;
- 3) оздоровлення прозорих відносин суспільства, у тому числі у сфері економіки, надання їм потужного імпульсу стійкого прогресивного розвитку;
- 4) реформування нормативно-правової бази держави під кутом зору приведення її у відповідність з ідеалами та моральними установками, з одного боку, і реальними життєвими, у тому числі економічними – з іншого;
- 5) ослаблення тіньової сфери суспільства, тіньової сфери економіки;
- 6) ослаблення тіньових еліт і тіньових центрів влади;
- 7) ліквідація коренів тіньових і кримінальних сфер життєдіяльності суспільства, у тому числі й економічної.

Даний алгоритм базується на принципово-важливому положенні: протидія суспільства і держави тіньовим економічним відносинам може бути достатньо успішною тільки тоді, коли існує високий рівень моральності в суспільстві, коли ідеали моральності та етичні установки відповідають реальній життєдіяльності людей, а не відірвані від неї, не перетворені на нежиттєздатні абстрактні схеми та орієнтири на завідомо недосяжні ідеали. Мова йде про морально-етичний стан суспільства як самоцінності для нього й окремої особистості, а утворення фундаментальної основи для ефективно протидії тіньовій сфері життєдіяльності людей у такому випадку виявляється вже наслідком.

На сьогоднішній день CPI (Corruption Perceptions Index – індекс сприйняття корупції) України складає 27 балів із 100 можливих, що лише на 1 бал більше, ніж минулого року. Згідно з оцінкою Transparency International в The Global Corruption Barometer 2015, Україна посідає 130-те місце зі 168 позицій. Минулого року країна була на 142-му місці із 175 позицій [17].

Здійснити невеличке зростання індексу України вдалося завдяки збільшенню суспільного осуду корупціонерів, створенню антикорупційних органів та появі руху викривачів корупції. А от зволікання з реальним покаранням хабарників, а також збільшення корупційної складової у стосунках бізнесу та влади не дають Україні зробити рішучий крок вперед за показниками CPI. І через два роки після Майдану гідності Україна залишається найкорумпованішою країною Європи. Умови для ведення довгострокового бізнесу є складними. Основні причини – корумпований протекціонізм і злиття політичних та бізнес-інтересів.

Україна так і не пододала межу «корупційної ганьби», залишається в клубі тотально корумпованих держав. Трійкою лідерів у найвідомішому світовому антикорупційному рейтингу CPI 2015 р. є Данія, Фінляндія та Швеція із 91, 90 і 89 балами відповідно. Найкорупційнішими країнами світу є Північна Корея і Сомалі із 8 балами. «Колегами» України за ганебним антикорупційним індексом 27 балів є Іран, Камерун, Непал, Нікарагуа і Парагвай [17].

Висновки. Корупція – це особлива форма тіньових відносин, яка розвивається в суспільстві шляхом стягування одним суб'єктом статусної ренти (обумовленої наявністю дискреційних повноважень) у формі отримання будь-якої винагороди за дію чи бездіяльність, яка призводить до одержання матеріальної чи нематеріальної вигоди іншим суб'єктом.

Корупція – це економічні відносини, побудовані на можливості одержання статусної ренти, обумовленої наявністю владних повноважень (більш високого соціального статусу) в одного із суб'єктів, які вступають у корупційні відносини. Саме об'єктивні умови нерівності формують основу для виникнення і розвитку корупції.

У латентному стані економічні відносини корупції супроводжують діяльність будь-якого суспільства, однак їх активний розвиток можливий лише в умовах ослаблення або недосконалості інституційного забезпечення розвитку суспільства.

Найбільшу небезпеку для розвитку національного господарства країни представляє розростання корупції, її трансформація в стійку форму економічних відносин.

Корупція викликає неефективний розподіл і витрати державних ресурсів, фінансових потоків із точки зору економіки країни; втрати податків, коли податкові органи присвоюють собі частину податків; розорення приватних підприємств; зниження інвестицій у виробництво, сповільнення економічного зростання; неефективне використання здібностей індивідів; зростання соціальної нерівності; посилення організованої злочинності; падіння авторитету політичної легітимності влади.

Корупція сприяє криміналізації суспільства, зростаючись із корумпованими групами чиновників і підприємців, усе більше посилюється організована злочинність, яка не тільки розширює можливості «відмивання» грошей, але й отримує доступ до політичної влади.

Щоб зберегти національну незалежність, відвести загрозу національним інтересам України, необхідна комплексна й ефективна антикорупційна політика, здійснювана державою і суспільством. Ця ідея повинна бути загальнонаціональним пріоритетом, тому що без перемоги над корупцією як системою суспільних відносин Україна не буде здатна забезпечити безпеку своїх громадян, не зможе побудувати ефективну економіку, правову демократичну державу, захистити свій суверенітет. Без перемоги над корупцією

Україна не зможе стати конкурентоспроможною серед розвинутих країн світової спільноти. В умовах, коли законність, прозорість державної влади, економіки і суспільних відносин є єдиним правилом для розвинутих країн, Україна, де процвітають тіньові відносини, просто не зможе стати повноправним членом ЄС та міжнародного демократичного співтовариства; корупція не дасть змоги нашій країні інтегруватися у світ, в якому верховенство закону, захист прав і свобод людини є найвищими цінностями.

Ідея викоринення корупції як загрози національним інтересам України повинна стати загальнонаціональною й об'єднати всіх: еліту, суспільство, державу. Головними суб'єктами антикорупційної діяльності в Україні повинні стати політична і економічна еліти, які мають владу, величезні фінансово-матеріальні та інформаційно-медійні ресурси.

В останні два роки в Україні дещо активізувалася боротьба з корупцією. Однак у цілому, незважаючи на проголошені програми, будь-яких вагомих результатів у даному напрямі не досягнуто. Значна частина антикорупційних заходів не реалізовані, а виконані практичного ефекту не дали. Це обумовлено тим, що певні зусилля не спроможні усунути головні причини корупції, тому що основні фактори, які її породжують, знаходяться в площині функціонування державного і господарсько-економічного механізмів, а також у соціальній і культурній сферах.

Отже, корупційно-тіньові відносини – це системні проблеми розвитку національного господарства, які не тільки є загрозою національній безпеці, але й створюють виникнення мультиплікативного негативного впливу на соціально-економічну систему суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Теоретичні засади детінізації економіки України / З.С. Варналій // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1. – С. 46–51.
2. Ечмаков С.М. Теневая экономика: анализ и моделирование / С.М. Ечмаков. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 408 с.
3. Исправников В.О. Теневая экономика: [науч.-метод. пособ. для студ. экон. ф-тов] / В.О. Исправников. – М.: Инфра, 2007. – 321 с.
4. Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект: [монографія] / М.В. Фоміна, В.В. Приходько, М.Г. Каптуренко [та ін.]; кер. авт. кол. і наук. ред. М.В. Фоміна. – Донецьк: Дон НУЕТ, 2012. – 333 с.
5. Корупція: теоретико-методологічні засади дослідження: [монографія] / Кер. авт. кол. доц. І.О. Ревак. – Львів: Львівський ДУВС, 2011. – 220 с.
6. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика: [монографія] / І.І. Мазур. – К.: Київський університет, 2008. – 239 с.
7. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
8. Пустовійт Р.Ф. Інституціональні фактори клептократичної економіки / Р.Ф. Пустовійт // Економіка України. – 2015. – № 12. – С. 26–38.
9. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство: причины, следствия, реформы / С. Роуз-Аккерман. – М.: Логос, 2003 – 356 с.
10. Сото де Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М.: Catallaxy, 1995. – 249 с.
11. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
12. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналітична допомога / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов [та ін.]; за заг. ред. Я.М. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 96 с.
13. Фоміна М.В. Корупційно-тіньові відносини: політекономічний аспект / М.В. Фоміна // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 471–478.
14. Alatas S.H. Corruption: its Nature, Causes and Consequences. Aldcrshot: Avebury, 1990. Ch.1.
15. Sanjeev C., Davoodi H., Alonso-Terme R. Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? // IMF Working Paper 76, 1998.
16. The Shadow Economy in Europe. 2013 / K. Scheider, Ph.D. // ATKearney. Johannes Kepler / Universitat Linc. JKU. 2013.
17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.transparency.org або www.ti-ukraine.org.

УДК 339.9(477)

Полуяктова О.В.*доцент кафедри політичних наук і права
Південноукраїнського національного педагогічного університету
імені К.Д. Ушинського*

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено тенденції розвитку економіки України в контексті глобальних викликів. Проаналізовано методи та інструменти успішної реалізації державної науково-технологічної політики провідних країн світу. Розглянуто процес глобалізації, позитивний та негативний вплив даного явища на економіку України. Наведено рекомендації щодо забезпечення конкурентоспроможності у відкритому широкому середовищі.

Ключові слова: глобалізація, глобалізація економіки, глобальні проблеми людства.

Полуяктова О.В. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье исследованы тенденции развития экономики Украины в контексте глобальных вызовов. Проанализированы методы и инструменты успешной реализации государственной научно-технологической политики ведущих стран мира. Рассмотрен процесс глобализации, позитивное и негативное влияние данного явления на экономику Украины. Приведены рекомендации по обеспечению конкурентоспособности в открытой рыночной среде.

Ключевые слова: глобализация, глобализация экономики, глобальные проблемы человечества.

Poluyaktova O.V. GLOBALIZATION OF UKRAINE'S ECONOMY

This scientific article investigates of economic development of Ukraine in the context of grand challenges. It analyzes methods and instruments of successful realization of the state scientific and technical policy of the world's leading countries. The article deals with the process of globalization, analyzes the positive and negative impact of this phenomenon on the economy of Ukraine. The recommendations regarding the assurance of competitiveness in an open market environment are presented.

Keywords: globalization, globalization of economy, global problems of mankind.

Глобалізація може набути повністю всеохоплюючого та справедливого характеру лише шляхом широкомасштабних та наполегливих зусиль щодо формування спільного майбутнього, яке ґрунтується на нашій спільній приналежності до роду людського...

*Декларація Тисячоліття ООН
(затверджена 8 вересня 2000 р.)*

Постановка проблеми. Найбільш виразною ознакою сучасної епохи є стрімке зростання світової глобалізації – складного, багатогранного, загальноцивілізаційного процесу становлення єдиного взаємозалежного світу. Розвиток суспільства визначається сьогодні викликами і загрозами, які породжуються глобалізацією всіх сфер життєдіяльності людства [8, с. 4].

Глобалізація – процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. У вужчому розумінні – перетворення певного явища на планетарне, таке, що стосується всієї Землі [1].

Основним чинником розвитку глобалізації стала науково-технічна революція, особливо розвиток світової системи інформації, поширення Інтернету, який зробив можливим миттєвий зв'язок між людьми в різних кінцях світу і усунув перешкоди на шляху розповсюдження будь-якої інформації [3].

Можна сказати, що процеси глобалізації, безсумнівно, відкривають нові можливості людського розвитку, пов'язані зі всесвітнім розповсюдженням новітньої технології і форм виробничої організації, які одночасно забезпечують високий матеріальний статус працівника, вимагають від нього наукових знань і мобілізують його творчу ініціативу й інтелектуальні здібності. Однак ці нові можливості розподіляються вкрай нерівномірно, залишаються недоступними переважній більшості людей, які живуть за межами розвинених країн, у тому числі й багатьом українцям [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у дослідження глобалізаційних процесів зробили: Арсеєнко А.Г., Баранцев П.П., Дацій О.І.,

Макогон Ю.В., Кальченко Т.В., Ключко В.П., Уманців Ю.М., Сардак С.Е. та багато інших.

Мета статті полягає в аналізі та узагальненні основних факторів, необхідних для поступального розвитку та модернізації економіки України в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно зрозуміти, що глобалізація – не витвір людини, а суть її природи. Людина є соціальною істотою, а тому їй іманентні комунікації з подібними до себе. Вони (людські спільноти) не можуть існувати без зовнішніх контактів. Глобалізація – це зростання взаємозалежності людей. Поки існують люди, існує процес глобалізації в його сутнісному розумінні. Глобалізація породжує цивілізацію, а цивілізації формують, так би мовити, обличчя глобалізації та її спрямування [2, с. 33]. Отже, об'єктом глобалізації є людина, тому що все, що поза людиною, не може бути визначеним у контексті суспільних та економічних категорій, а тому належить до об'єкта глобалізації. Таким чином, суб'єктом і об'єктом глобалізації є людина; у розширеному змісті – суспільство [2, с. 35].

Глобалізація – процес, який не має у пересічному розумінні мети та кінцевого результату. Конкретну мету можуть мати людина чи фрагментовані суспільні системи, але в цілому для людства її визначити неможливо [2, с. 35].

Особливих темпів глобалізація набрала в останні десятиліття ХХ ст. і на початку ХХІ ст. З одного боку, це пов'язано з падінням залізної завіси та інтеграцією Китаю у світову економіку, з іншого – зі швидким розвитком інформаційних технологій, завдяки яким зросли можливості доступу до будь-якої інформації у світі [1].

Глобалізація є певним етапом розвитку людської цивілізації, коли національні економіки вже не можуть нормально розвиватися в межах однієї держави, а міжнародні економічні зв'язки призвели до утворення транснаціональних корпорацій і глобальних (світових) ринків [3].

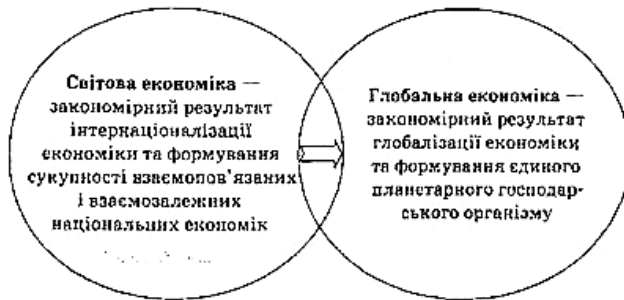


Рис. 1. Світова та глобальна економіка

Глобалізація охоплює практично всі сфери суспільної діяльності, включаючи політику, ідеологію, культуру, спосіб життя, самі умови існування людства.

Загалом, глобалізація виражається в таких процесах:

- зміцнення зв'язків між найвіддаленішими куточками планети, небувале поширення по всій планеті ідей та інформації, технологій, культури, ціннісних орієнтацій, способу життя, поведінки;
- зростаюча інтенсивність взаємозв'язків у сфері торгівлі, фінансів, міграції населення внаслідок розвитку всеосяжних систем транспорту та комунікацій;
- виникнення спільних для світового співтовариства проблем, процес зростання загальнолюдських інтересів у всіх сферах людського буття, стирання граней між місцевими й всепланетарними подіями [1].

Сьогодні світ найбільш просунувся у сфері економічної глобалізації (якщо бути точнішим, у створенні світової економіки), що й зрозуміло, оскільки обмін та торгівля, дифузія технологій і знань, як показав Д. Даймон та інші дослідники, є рушійною силою процесу глобалізації. Економічна глобалізація – це процес, який намагається формувати системну консенсусну узгодженість функціонування національних інституційно-фрагментованих економік, в основі якої лежить нестабільний баланс інтересів [2, с. 36].

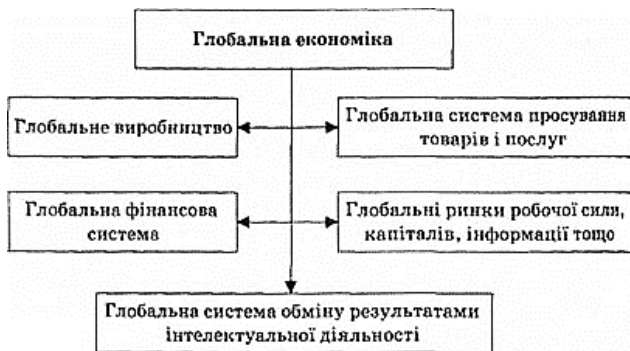


Рис. 2. Глобальна економіка

Глобалізація, як нестаціонарний процес, що проходить на множині нелінійних систем, завжди супроводжується збуреннями, які будуть фрагментувати світ в економічній, політичній та культурній сферах буття. Загальновідомий факт, що вектор глобалізації завжди націлений від більш розвинутої країни (регіону) до менш розвинутої. Тобто глобалізація як процес має лідера який, так би мовити, формує основні параметри її моделі. На сьогодні європейська ліберальна модель у різних цивілізаційних варіаціях – найліпша, іншої поки що немає; невизнаним лідером є США. Глобалізація як процес завжди приймає обличчя найбільш конкурентної культури чи культури, що є природним. Але якщо ми будемо насильно впроваджувати те, що

більшість світової спільноти не сприймає, то це й буде насильство над процесом глобалізації [2, с. 37].

Сьогодні всі країни тією чи іншою мірою потерпають від глобальних проблем розвитку людства: погіршення екологічної ситуації, глобальне потепління, нерівномірне і неконтрольоване зростання населення в одних країнах і його катастрофічне зменшення – в інших, нелегальна міграція, торгівля людьми, наркоманія, контрабанда, нерівномірність соціально-економічного розвитку країн, періодичні глобальні фінансово-економічні кризи, брак продовольства та питної води, гонка озброєнь і розповсюдження зброї масового ураження, зокрема ядерної, поширення релігійного екстремізму, тероризму та міжнародної злочинності.

Перед Україною як частиною глобалізованого світу постає майже весь спектр зазначених глобальних проблем. І не тільки Україна, навіть найпотужніші країни світу не в змозі самотужки їх розв'язати, тому для подолання цих проблем людство об'єднає свої зусилля і ресурси [3].

Наразі жодна країна світу, якою б потужною вона не була, не може існувати ізольовано від решти світу [3]. Україна не є суб'єктом глобалізації і відноситься в цьому аспекті до периферійних держав. Це обумовлено як рівнем її соціально-економічного розвитку, так і місцем та роллю держави в сучасній світовій політичній «грі подій та впливів» [6].

Глобалізацію не можна відділити від конкурентоспроможності. Хто є конкурентоспроможнішим, той і є глобальнішим. Вихід на міжнародні ринки пов'язаний із жорсткою конкуренцією [5]. Згідно з рейтингами міжнародних економічних організацій, Україна за рівнем конкурентоздатності посідає одне з останніх місць. Курс уряду на лібералізацію зовнішніх відносин не виправдав покладених на нього надій і не реалізував конкурентні переваги України [4]. Лібералізм (свобода норм, вибору напрямів соціальної активності, вільний ринок, скасування кордонів та митних перешкод) поширюється як світоглядна орієнтація людини і суспільства, що раціонально діє й оптимально розвивається на сучасному відрізку часу. Дійсно, лібералізація обміну, нові форми міжнародного розподілу праці, ріст руху капіталів, посилення конкурентної боротьби дають змогу досягати економічного росту в багатьох країнах світу, сприяють розширенню зайнятості, зниженню рівня бідності і підвищенню добробуту [6].

За даними МВФ, ВВП на душу населення в Україні є низьким у світі (134-те місце), виробничо-промисловий комплекс України нездатний адаптуватися до попиту на світовому ринку [4]. Практично всі вітчизняні товари, навіть ті, що мають високу якість, не відповідають міжнародним стандартам. Україна торгує із зовнішнім світом переважно сировиною та напівфабрикатами, а не кінцевою високотехнологічною продукцією. Глобалізація вказує на необхідність здійснення Україною економічних реформ, зокрема зміни структури виробництва.

П'ята частина експорту України припадає на товарні групи з несприятливою кон'юнктурою товарних ринків. Досвід низки країн довів доречність тактики «експортного прориву». Вона означає інтенсивне нарощування експорту порівняно обмеженої групи товарів, для виготовлення яких існують найсприятливіші умови.

Машинобудування України не здатне повністю задовольнити вимоги міжнародного ринку, з огляду на високу металомісткість продукції, відставання показників якості (точність, надійність, трудомісткість експлуатації, економічність). Велике значення для України має забезпечення міжнародної конку-

рентоспроможності її сільського господарства. Це потрібно досягти поряд зі скороченням обсягів прямої державної підтримки вітчизняного аграрно-промислового комплексу [5].

Об'єктивним індикатором успішності інноваційної політики країн світу є Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index), який із 2007 р. публікується щорічно як головний інструмент для оцінки стану інновацій.

Лідерами «Глобального індексу інновацій – 2014» стали Швейцарія, Велика Британія і Швеція. У першу десятку також потрапили Фінляндія, Нідерланди, США, Сінгапур, Данія, Люксембург і Гонконг. На пострадянському просторі найкращі показники продемонстрували Естонія (24-те місце), Латвія (34-те) і Литва (39-те). Потім слідує Молдова (43-те), Росія (49-те) і Білорусія (58-те). Трохи відстали від них Україна (63-те) (2007 р. – 42-те місце, 2013 р. – 47-ме місце), Вірменія (65-те) і Грузія (74-те). Найгірші показники – в Азербайджану, що розташувався на 101-й сходинці. Киргизстан зайняв 112-й рядок (усього в рейтингу представлені 143 країни) [9].

За прогнозами вчених, при збереженні нинішніх темпів техніко-економічного розвитку Шостий технологічний уклад вступить у фазу поширення в 2010–2020 рр., а у фазу зрілості – у 2040 р. При цьому в 2020–2025 рр. відбудеться нова науково-технічна і технологічна революція, основою якої стануть інноваційні розробки. Для подібних прогнозів є підстави. У США, наприклад, частка продуктивних сил П'ятого технологічного укладу становить 60%, Четвертого – 20%. І близько 5% вже припадають на Шостий технологічний уклад, про який Україні говорити рано. Частка технологій П'ятого укладу у нас поки що становить приблизно 10%, та й тільки в найбільш розвинених галузях, більше 50% технологій відноситься до Четвертого рівня, а майже третина – і зовсім до Третього. Звідси зрозуміло, яка складність стоїть перед вітчизняною наукою і технологіями. Головним завданням повинно стати керівництво науково-технічною політикою, щоб забезпечити входження України у Шостий технологічний уклад. Для цього потрібно формування основних принципів науково-технічної політики України; модернізація української економіки, пов'язаних із підготовкою кадрів.

З урахуванням цих обставин входження України в Шостий технологічний уклад – не самоціль, а питання виживання, розвитку економіки, забезпечення безпеки та міжнародного статусу країни, досягнення високого рівня добробуту та підвищення якості життя населення країни [7, с. 1–2].

Сьогодні наша країна крок за кроком просувається шляхом економічних і політичних реформ, поступово наближаючись до рівня вимог, що висуваються до країн – кандидатів на вступ до ЄС [3].

Для України стратегічно важливою метою має стати стимулювання структурних реформ усередині країни, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності у відкритому ринковому середовищі.

На жаль, сьогодні Україна недостатньо залучена до цих процесів, оскільки вона:

- значно відстає від провідних держав світу в галузі інформатизації та розвитку інформаційних технологій;

- перебуває лише на початку формування власних ТНК, конкурентоспроможних на глобальному рівні та здатних до здійснення глобальної стратегії розвитку;

- досить непослідовно запроваджує економічну лібералізацію;

- не приділяє належної уваги координації своєї зовнішньоекономічної політики з іншими пострадянськими й постсоціалістичними країнами, що розвиваються, – це робить політику малогнучкою та у цілому послаблює зовнішні позиції [4].

Потрібно забезпечити якісний прорив, скориставшись власними напрацюваннями та досягненнями вчених, вийти на новий рівень. Інноваційний процес – свого роду безперервний конвеєр генерації нових знань та їх використання для виробництва наукоємної продукції, що включає фундаментальні, пошукові і прикладні дослідження, розробку технологій, створення і промисловий випуск наукомісткої продукції, у тому числі із залученням венчурного капіталу і на основі державно-приватного партнерства.

Майбутнє України – за інноваційною економічною політикою. Слід налагоджувати експортоспроможні високотехнологічні виробництва, ширше запроваджувати принципи вільної міжнародної торгівлі. Якщо Україна братиме участь у більшій кількості зон вільної торгівлі, то процес економічної глобалізації буде для неї легшим і швидшим. Потрібно враховувати зони вільної торгівлі Європейського Союзу і СНД [5].

Як позитивний вплив глобалізації на Україну слід виокремити таке: ріст кількості та якості споживачької продукції на світовому ринку; технологічний прогрес, унаслідок якого зменшується собівартість продукції, що випускається, і знижуються ціни на значну частину товарів масового попиту; значно ширший та вільніший доступ до інформації, поширення можливостей та способів комунікації у світовому масштабі; підвищення життєвого рівня, відносно покращання основних соціальних показників у більшості сфер життєдіяльності людини; покращання взаєморозуміння між різними культурами та цивілізаціями. Щодо негативного впливу глобалізації на Україну, то до них можна віднести такі моменти: негативні тенденції в тій чи іншій країні або регіоні позначаються в кінцевому рахунку на рівні функціонування українського соціуму; погіршення стану довкілля, яке приносить в жертву інтересам міжнародного бізнесу; збільшення міграційних потоків [6].

Висновки. Як вже зазначалося, Україна не може уникнути втягнення у глобалізаційні процеси, тому фінансову політику держави треба формувати відповідно до факторів розвитку глобалізації, аби знешкодити можливі негативні наслідки та максимізувати вигоди від процесу фінансової глобалізації [4]. Щоб успішно влитися в процес глобалізації, необхідно вміти мобілізувати внутрішні ресурси. Фінансовий ресурс став важливим чинником успіхів у глобальній конкурентній боротьбі. Україна має багато зробити для нарощування обсягів інвестування і кредитування реального сектору економіки, зокрема й для залучення іноземних інвестицій. Процеси глобалізації висувають перед Україною завдання підвищити стійкість її банківської системи до кризових явищ [5].

Сьогодні політики різного спрямування пов'язують майбутнє України з її рухом у певному напрямі – до Європи або до Євразії. Але Україна має повернутися передусім сама до себе і привести в дію величезні потенційні сили, не лише і не стільки економічні, скільки соціокультурні, тобто духовні сили української нації, без активізації яких навіть значне зростання економіки не здатне автоматично забезпечити політичну стабільність та консолідацію в суспільстві, вихід України на міжнародну арену як стратегічно впливового гравця [3].

Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України в сучасних

умовах постіндустріалізації та глобалізації перетворилося у життєво важливу проблему, оскільки від можливості країни виробляти і продавати конкурентоздатну продукцію на світових ринках залежить її здатність забезпечувати національну безпеку (у т. ч. енергетичну), реальний суверенітет, добробут та розвиток громадян). Реалізація цієї стратегічної мети має відбуватися через формування інноваційної і водночас соціально орієнтованої моделі економічного розвитку, створення ефективної ринкової системи, адаптованої до викликів світових ринків через подальше якісне трансформування економічних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобалізація / Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Глобалізація>.
2. Онищенко В.В. Феноменологія глобалізації / В.В. Онищенко // Економічна теорія. – 2014. – № 2. – С. 33–37.
3. Волович О.О. Глобалізація: переваги і загрози для нашої країни / О.О. Волович // Одеськіе известия. – 11.02.2012.
4. Вплив та наслідки світової глобалізації для економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: /Economics/15_107590.doc.htm.
5. Дахно І.І. Міжнародна економіка: [навч. посіб.] / І.І. Дахно; 2-ге вид., випр. і доп. – К.: МАУП, 2006. – 248 с.
6. Фурса О.О. Україна і глобалізація: проблеми і тенденції / О.О. Фурса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/fursa-oo-ukrayina-i-globalizatsiya-problemi-ta-tendentsiyi>.
7. Романюк Т.С. Епоха / Т.С. Романюк. – 2011. 632 с.
8. Данильєв А. Глобалізація сучасного світу: [метод. посіб. у картках і схемах] / А. Данильєв. – К.: Шк.світ, 2007. – 128 с.
9. The Innovation Imperative in Manufacturing: How the United States Can Restore Its Edge (березень 2009).

УДК 330.1

Бортнікова Л.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Самійленко А.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ВІДНОСИНИ ПРИМУСУ ДО ПРАЦІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Експлуатація праці є природним процесом використання робочої сили власником засобів виробництва. Людина як носій робочої сили вимушена працювати з метою отримання винагороди, але це вона робить добровільно і може шукати місце роботи, характер праці та рівень оплати, які його влаштовують. В умовах ринкової економіки існують прецеденти примусової праці, коли економічна свобода людини обмежується. Гідна праця характеризує діяльність економічно вільної людини, яка користується соціальним захистом.

Ключові слова: примус до праці, експлуатація праці, гідна праця, економічна свобода, винагорода за працю.

Бортнікова Л.П., Самійленко А.П. ОТНОШЕНИЯ ПРИНУЖДЕНИЯ К ТРУДУ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Эксплуатация труда является естественным процессом использования рабочей силы собственником средств производства. Человек как носитель рабочей силы вынужден работать с целью получения вознаграждения, но это он делает добровольно и может искать место работы, характер работы и уровень оплаты, которые его устраивают. В условиях рыночной экономики существуют прецеденты принудительного труда, когда экономическая свобода человека ограничивается. Достойный труд характеризуется деятельностью экономически свободного человека, который пользуется социальной защитой.

Ключевые слова: принуждение к труду, эксплуатация труда, экономическая свобода, экономические интересы, мотивация к труду, вознаграждение за труд.

Bortnikova L.P., Samiyenko A.P. FORCED LABOR RELATIONS IN THE MARKET ECONOMY OF UKRAINE

Exploitation of labor is a natural process of workforce usage by owner of the means of production. Man as an possessor of labor is forced to work in order to gain compensation, but he makes this voluntarily and can find a place of work, nature of work and level of wage. Under market economy, there are precedents for forced labor, when the economic freedom of man is limited. Decent work describes the economic activity of a free man who enjoys social protection.

Keywords: forced labor, exploitation of labor, economic freedom, economic interests, motivation to work, remuneration for work.

Постановка проблеми. Ефективна економіка ґрунтується на високій продуктивності праці. В свою чергу, використання робочої сили передбачає вибір форми примусу до праці. Залежно від типу економіки (ринкова, планова, феодална, рабовласницька) виникають відповідні відносини між власником засобів виробництва та носієм робочої сили. На практиці економіка кожної країни може містити кілька економічних укладів, зокрема в секторі тіньової економіки. Особливий випадок для ринкової економіки представляє само-примушування до праці: домашнє

господарство та підприємництво без використання найманої праці. З точки зору правознавців, включення носія робочої сили в процес створення вартості може відбуватися на добровільній або примусовій основі. Політекономі акцентують увагу на економічному та позаекономічному примусі до праці. Виникає питання про сумісність двох зазначених підходів. Також необхідні дослідження щодо вдосконалення механізму примусу до праці, співвідношення підприємницької та найманої праці, співіснування різних видів примусу до праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сформульовані вище проблеми на сьогодні досліджуються економістами та правознавцями. Методологічні засади дослідження відносин примусу до праці інтенсивно розроблялися економічною наукою починаючи з авторів трудової теорії вартості В. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса та ін., а згодом соціологами, психологами, особливо в частині теорій мотивації. Крім того, правознавці, що спеціалізуються у сфері трудового права, акцентують увагу на відносинах найманої праці, легалізації трудових відносин, трудових спорах, захисті прав та інтересів роботодавця та працівника, гарантії зайнятості, дисципліни праці тощо. Над проблемами вдосконалення правового регулювання трудових відносин активно працюють учені-трудовики П.Д. Пилипенко, П.Р. Кондратьєв, Л. Лазор, А. Мацюк та багато інших. Примус до праці та гідність праці також представляють предмет дослідження для фахівців із ділової етики та філософів. Попри глибоку ґрунтовність робіт вищезазначених авторів трансформація суспільства в економіці України породжує нові риси зазначеного предмету дослідження і вимагає уваги сучасної економічної науки.

Мета статті полягає у визначенні особливостей примусу до праці в умовах української економіки, розмежуванні різних видів примусу до праці, огляді шляхів підвищення гідності праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Праця – це цілеспрямована діяльність людини щодо створення певних благ. Праця може носити товарний або нетоварний характер залежно від призначення продукту праці: для обміну (продажу) або для споживання (домашніми господарствами), а також створення суспільних благ, якими користуються всі громадяни суспільства: оборони, безпеки, екології, регулювання. Також до нетоварних ми пропонуємо відносити діяльність зі створення або збереження духовних благ, у т. ч. релігійну, мистецьку діяльність.

Альтернативою трудовій діяльності є бездіяльність, а також та діяльність, що руйнує блага або привласнює їх. Бездіяльність може бути вимушеною або добровільною. Вимушена бездіяльність може бути спричинена різними факторами: позбавленням права на працю (люстрація певних осіб, перебування у місцях покарання), хронічним захворюванням, інвалідністю, відсутністю вакантних робочих місць. Добровільна бездіяльність означає небажання працювати, яке в явній формі виражено у жебрацтві, існуванні на проценти. Діяльність із руйнування або незаконного привласнення чужих благ (грабіжництво, крадіжки тощо) не може за природою відноситися до праці.

Бажання людини працювати ґрунтується на її мотивації. Економічна наука запропонувала багато різних теорій мотивації до праці. Як власник засобів виробництва капіталіст стає власником усього продукту, виробленого працюючими робітниками. На відміну від позаекономічного примусу, характерного для рабовласництва та феодалізму, економічний примус до праці реалізується на договірних умовах між роботодавцем та працівником, де праця робітників носить добровільний характер. Марксистська течія в науці поділяє економічний та позаекономічний примус до праці [1, с. 222]. При цьому явно підкреслюється класова природа примусу: вільною людиною не може вважатися ані кріпак, ані раб, ані найманий працівник, оскільки стверджується, що всі вони «працюють не на себе, а на власника засобів виробництва». Цей власник засобів виробництва й є «експлуататором» для працівників. Разом із тим на практиці

виникають питання щодо характеристики ситуацій: коли людина одночасно працює на себе та залучає найману працю, наприклад фермер або директор підприємства одночасно є його співвласником, або якщо самі наймані працівники також є акціонерами, співвласниками свого підприємства, то чи виникають тут відносини «класової експлуатації»? Інша справа, коли працездатна людина просто не бажає працювати, оскільки для неї ефект у вигляді відпочинку (бездіяльності) та допомоги від держави по безробіттю вище від винагороди за працю.

Експлуатація праці в «класовому розумінні» є порушенням прав і свобод людини на працю і на привласнення тих благ, які вона створила. Тоді експлуатація буде відсутня, коли людина працює сама на себе, а не на інших. Нам здається, що така модель має право на існування, але лише для домогосподарства, і не може успішно функціонувати в рамках фірми (підприємства). Навіть на колективному підприємстві необхідна функція «роботодавця» як особи, що дає роботу, завдання, координує виконання різних видів праці для досягнення кінцевої мети – виробництва готового продукту. Також теза про занадто низьку оплату праці в разі реалізації ідеї «праці на себе» не дає аргументів для визначення нижньої та верхньої меж оплати праці.

У неокласичній економіці найману працю розглядають як добровільний продаж власного часу і зусиль, аналогічно тому, як тесля продає стілець або фермер продає пшеницю. Такі стосунки не вважаються антагоністичними або пригнічуваними для людини і не несуть ніяких особливих моральних наслідків.

Модель поєднання в одній особі власника засобів виробництва та носія робочої сили на національному рівні в реальності могла охопити лише дрібні виробництва, окремі галузі економіки другорядного значення. Проте такі гасла підняли широкі народні маси на соціалістичні революції.

Фахівці з трудового права визначають два види праці з точки зору примусу – праця за примусом та добровільна праця [2, с. 127]. У першому випадку має бути підтверджений примус до трудової діяльності. Якщо сторони уклали договір добровільно, маючи на це право, то і немає предмету для порушення права людини. Таким чином, було б доцільно визнати, що примусова праця проявляється в таких аспектах: тимчасове виконання роботи, не обумовленої в трудовому договорі і без згоди працівника (винятком є особи, трудові функції яких за договором передбачають можливість виконання іншої роботи, наприклад штатні заступники, старші помічники); переведення працівників, яке здійснюється без їх згоди або на більшій термін, ніж визначено в законодавстві, або без згоди осіб, передбачених чинним законодавством України.

Трудове право ґрунтується на таких принципах: свобода праці та зайнятості, захист від безробіття, рівноправність у праці, справедлива винагорода за працю, охорона праці, право на відпочинок, право на професійну підготовку, захист трудових прав, право на виробничу демократію, право роботодавця вимагати від працівника виконання обов'язку сумлінної праці тощо.

Примусову працю не слід ототожнювати лише з низькою заробітною платою або поганими умовами праці. Така праця також не відноситься до тих ситуацій, коли людина вважає, що не може залишити роботу через відсутність альтернатив у працевлаштуванні.

В Україні, як і в деяких інших державах Центральної та Східної Європи, зафіксоване зростання кількості жертв торгівлі людьми в межах власних

національних кордонів. Україна є не лише країною-транзитером і країною-донором, а й країною призначення жертв примусової праці. Ці та інші факти спричинили дуже низький рейтинг України в плані свободи праці. При цьому індекс свободи праці не демонструє прямої кореляції з рівнем безробіття.

Таблиця 1

Індекс свободи праці (вибірка країн Європи)

Ранг	Країна	Свобода праці	Зміна індексу свободи за 2014 р.	ВВП на душу населення, \$	Рівень безробіття, %
4	Швейцарія	87,4	-0,5	45 418	2,9
9	Ірландія	79,5	2,9	41 921	14,7
10	Данія	91,2	0,1	37 657	7,6
11	Естонія	55,9	-0,1	21 713	9,8
15	Голландія	59,6	1,0	42 194	5,3
16	Люксембург	43,1	4,1	79 785	6,0
18	ФРН	46,4	2,6	39 028	5,5
19	Фінляндія	46,5	1,2	36 395	7,7
20	Швеція	52,9	-0,7	41 191	7,9
23	Ісландія	59,1	0,2	39 224	5,8
32	Норвегія	44,6	-0,1	55 009	3,2
42	Латвія	68,5	4,1	18 255	14,9
46	Кіпр	70,2	7,4	27 086	12,1
49	Іспанія	52,2	-2,1	30 557	25,0
50	Польща	60,4	-2,5	20 592	10,3
57	Словаччина	53,6	-18,6	24 249	14,0
61	Болгарія	80,2	5,4	14 312	12,4
62	Румунія	65,2	1,7	12 808	7,0
64	Туреччина	59,7	16,6	15 001	9,2
70	Франція	51,8	1,3	35 548	10,2
86	Італія	52,5	0,5	30 136	10,6
95	Сербія	70,1	-0,3	10 405	23,1
119	Греція	53,9	11,8	24 505	24,2
140	Росія	55,8	3,2	17 709	6,0
150	Білорусь	77,7	0,8	15 634	0,6
155	Україна	49,8	-0,1	7 374	8,0

Джерело: <http://www.heritage.org/index/explore>

Міжнародна організація з праці (МОП) оприлюднила у своїх конвенціях положення про примусову працю, де визначаються незаконні форми примусу до праці: торгівля людьми з метою експлуатації, примусова чи обов'язкова праця, яка призначається державою, праця ув'язнених, обов'язкова праця як умова отримання допомоги з безробіття та понаднормова робота під загрозою покарання. Визначення примусової праці, використовуване МОП, включає два основних елементи: роботу або службу, яка вимагається під загрозою покарання і яка виконується недобровільно. Загроза покарання може приймати самі різні форми. Її найважливіша форма може бути пов'язана з фізичним насильством або обмеженням, або навіть із погрозами смертю, адресованими жертві або родичам. Інші види покарання можуть мати фінансовий характер, включаючи економічні санкції, пов'язані з боргами. Роботодавці можуть також вимагати від працівників передати їм свої посвідчення особи, і вони можуть застосовувати загрозу конфіскації цих документів для того, щоб змусити їх виконувати примусову працю.

Що стосується «добровільної пропозиції послуг», то контрольні органи МОП розглянули цілу низку аспектів, включаючи: форму і предмет згоди, роль зовнішніх обмежень або непрямого примусу, мож-

ливість вільно відкликати дану згоду. І в цьому випадку також може бути багато витончених форм примусу, наприклад, багато жертв спочатку виявляються в ситуаціях примусової праці за своїм власним вибором, хоча і шляхом шахрайства або обману, і лише пізніше виявляють, що вони невілнні відмовитися виконувати роботу через правовий, фізичний або психологічний примус.

Таблиця 2

Масштаби трудової експлуатації у світі

Регіон	Чисельність жертв	Розповсюдження жертв на 1 тис. жителів
Африка	3 700 000	4,0
Азія та Океанія	11 700 000	3,3
Центральна та Південно-Східна Європа (без ЄС)	1 600 000	4,2
Країни з розвинутою економікою	1 500 000	1,5
Латинська Америка та Карибський басейн	1 800 000	3,1
Близький Схід	600 000	3,4
Разом	20 900 000	

Джерело: складено на основі [3]

За даними МОП, серед 21 млн. людей, що є жертвами примусової праці, 11,4 млн. жінок та 9,5 млн. чоловіків. Майже 19 млн. жертв експлуатуються приватними особами або підприємствами, а понад 2 млн. осіб – державою або дикими племенами. Найбільша концентрація примусової праці – у домашньому господарстві, агробізнесі, будівництві, промисловості та індустрії розваг. Серед цієї трудової армії ядро складають іммігранти. На думку авторів, реальні обсяги примусової праці можуть бути суттєво занижені в окремих регіонах із військовими конфліктами або слабким державним регулюванням ринку праці.

Хоча приклади примусової праці можуть бути особливо поширеними в деяких видах або галузях економічної діяльності, примусова праця визначається характером трудових правовідносин між особою і роботодавцем, а не видом виконуваної діяльності, якими б важкими або небезпечними не були умови праці. Саме незаконність або законність діяльності відповідно до національного законодавства є вирішальним фактором при визначенні того, чи є праця примусовою. Так само діяльність не обов'язково повинна бути офіційно визнана «економічною діяльністю», щоб вона вважалася примусовою працею. Наприклад, дитина чи доросла людина, які займаються жебрацтвом із примусу, будуть вважатися особами, які перебувають у ситуації примусової праці.

Примусова праця юнаків молодше 18 років також є однією з найгірших форм дитячої праці, як це визначено в Конвенції 1999 р. про найгірші форми дитячої праці. Дитяча праця належить до примусової не тільки в тих випадках, коли діти примушуються до праці третьою стороною під загрозою покарання, але й тоді, коли праця дитини включається в примусову працю, здійснювану всією сім'єю.

Можливо, варто було б визнати, що відносини примусу до праці є більшою мірою суб'єктивним сприйняттям стосунків між працівником та роботодавцем. У зв'язку з цим постає питання про гідність праці. Науковим дослідженням категорії «гідна праця» займаються Л.Ю. Горбів, Т.М. Вислюк, Г.А. Капліна та ін. МОП визначає поняття «гідна праця» як ефективну працю в хороших та безпечних умовах, що

дає працівнику задоволення, можливість повною мірою виявити свої здібності, навички і майстерність, працю з гідною оплатою і справедливим розподілом її результатів, працю, коли права працівників захищені» [4, с. 37]. Г.А. Капліна пропонує виділяти кілька характеристик гідної праці: продуктивність, безпека, соціальний захист, відповідний дохід, можливість впливати на рішення стосовно умов праці [5]. Ми пропонуємо ув'язувати гідність праці з двома аспектами: якістю життя та громадською позицією людини. Якщо вважати гідною працею ту, що приносить адекватний дохід для споживання за високими стандартами, то в реальності таких робочих місць у національній економіці чи в регіоні може і не вистачити на всіх або взагалі не бути. Тоді людина із завищеними вимогами щодо гідності буде відмовлятися від роботи з низькою оплатою або неprestижної роботи. Якщо ж людина керується іншими цінностями і готова на будь-яку роботу, щоб нагодувати себе та свою родину, то уявлення про гідну роботу в неї буде інше. Тобто поняття «гідна праця» носить значний елемент суб'єктивізму.

Висновки. На підставі викладеного можна дійти висновку про необхідність перегляду політекономічного тлумачення понять «експлуатація праці», «примус до праці», щоб урахувати знання, накопичені іншими науковими суспільними дисциплінами. Потребують нового академічного викладення відносини економічного та неекономічного примусу до праці не з позиції класового суспільства, поділеного на працівників та експлуаторів в негативному розумінні, а як відносин із приводу залучення носія

робочої сили до праці в інтересах власника засобів виробництва. Людина може ухилитися від праці або погано виконувати свою роботу, і це не пов'язане з класовим антагонізмом, а більше відноситься до поведінки людини, її психології. Також вимагає перегляду правове тлумачення примусової праці як негативного явища, як антиподу добровільної праці. Все це дасть змогу по-новому розглянути шляхи підвищення мотивації до праці, продуктивності праці та задоволення людей від роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – Т. 46. – Ч. II.
2. Международная организация труда: конвенции, документы, материалы: [спрочное пособие] / Под ред. З.С. Богатыренко. – М.: Дело и сервис, 2011. – 752 с.
3. Активизировать действия, чтобы положить конец принудительному труду: Международная конференция труда. Доклад IV (1); 103-я сессия, 2014 г.
4. Бузгалин А., Колганов А. Эксплуатация XXI века / А. Бузгалин, А. Колганов // Свободная мысль. – 2012. – № 7–8. – С. 35–43.
5. Капліна Г.А. Характеристика концепції гідної праці в Україні / Г.А. Капліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.jlaw.snu.edu.ua/download/?id=934.
6. Маслоу А. Теория мотивации человека / А. Маслоу // Классики теории государственного управления: американская школа; под ред. Дж. Шафритца, А. Хайда. – М.: МГУ, 2003. – С. 148–149.
7. Цена принуждения: материалы Международной конференции труда. 98-я сессия / Международное бюро труда. – Женева, 2009. – 101 с.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.341

Михайлишин Л.І.*кандидат економічних наук, доцент,
в.о. завідувача кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту**Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

СИСТЕМНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено тенденції зміни процесу управління інноваційним розвитком економік різних країн світу. Проаналізовано закономірності формування й рівень розвитку інноваційної системи України. Встановлено, що з кожним роком залежність систем економічного росту від інновацій зростає, а тому необхідно постійно підтримувати окремі елементи однієї системи за допомогою іншої. Найбільш успішно така взаємопідтримка функціонує в рамках функціонування певних кластерів. Тому для України доцільним є вивчення досвіду зарубіжних країн щодо їх побудови й комплексне втілення в найбільш перспективних галузях.

Ключові слова: економічна система, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційна політика, інноваційна економіка, інноваційні кластери, витрати на дослідження та розробки, інноваційна стратегія.

Михайлишин Л.І. СИСТЕМНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследованы тенденции изменения процесса управления инновационным развитием экономик различных стран мира. Проанализированы закономерности формирования и уровень развития инновационной системы Украины. Установлено, что с каждым годом зависимость систем экономического роста от инноваций возрастает, поэтому необходимо постоянно поддерживать отдельные элементы одной системы с помощью другой. Наиболее успешно такая взаимоподдержка функционирует в рамках функционирования определенных кластеров. Поэтому для Украины целесообразным является изучение опыта зарубежных стран по их построению и комплексному воплощению в наиболее перспективных отраслях.

Ключевые слова: экономическая система, инновационная деятельность, инновационное развитие, инновационная политика, инновационная экономика, инновационные кластеры, расходы на исследования и разработки, инновационная стратегия.

Mykhailyshyn L.I. SYSTEMIC TRANSFORMATION OF INNOVATION ECONOMIC DEVELOPMENT

In the article the trends of the change of development process of managing innovation development in different countries are investigated. The regularities of formation of the development level of innovation system in Ukraine are analyzed. It is established that every year dependency of the systems of economic growth on innovations grows, and that is why it is necessary to support constantly each element of one system with the help of another one. The most successful such mutual support is functioning in the framework of the specific clusters. That is why it is expedient for Ukraine to study the experience of foreign countries their formation and complex realization in the most perspective branches.

Keywords: economic system, innovation activity, innovation development, innovation policy, innovation economy, innovative clusters, spending on research and developments, innovation strategy.

Постановка проблеми. Прогресивність у динаміці розвитку є визначальною характеристикою глобальних економічних відносин сучасного світу. Ця особливість породжує необхідність підтримки, розробки й пошуку нових пріоритетів розвитку економік країн світу, що реалізуються за допомогою комплексу інноваційних заходів. Інновації та інноваційний потенціал поступово випереджають позиції наявних природних ресурсів у системі факторів глобальної конкурентоспроможності країн світу. Тому в програмах соціально-економічного розвитку країн стають актуальними питання інноваційного забезпечення відповідного процесу. Практика функціонування інноваційних економік показала, що вони мають не лише високу стійкість до впливу економічних циклів, а й можуть швидко відновлюватись навіть після глобальних економічних криз. Високий рівень попиту на інновації зумовлює не лише диверсифікацію національних стратегій стимулювання їх розвитку, а й породжує агресивну глобальну конкуренцію

в цьому сегменті ринку та призводить до трансформації пов'язаних суспільних і економічних відносин. Така прогресивність інновацій робить їх незмінним каталізатором прогресивного розвитку економіки, а тому вкрай необхідним стає дослідження питань щодо їх трансформації й подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системність інноваційного розвитку глобальної економіки, з огляду на різні фактори або окремі країни привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Значний вклад щодо вивчення цих процесів внесли такі вчені: І.Л. Петрова, О.П. Карп'юк, М.В. Корж, А.В. Ключник, Л.І. Федулова та інші. Для більшості цих авторів характерне припущення того, що саме від активності державної політики залежить інноваційний розвиток економіки. Проте успішність такої політики багато в чому залежить від умов функціонування глобальної економіки, специфіки розвитку конкретної країни й суспільної свідомості щодо створення і сприйняття (або не сприй-

Таблиця 1

Структура інноваційного процесу «наука – технологія – виробництво»

Характеристики	Етапи інноваційного процесу			
	Фундаментальні дослідження	Прикладні дослідження	Дослідно-конструктивні та експериментальні розробки	Комерціалізація новації та її дифузія
Зміст інноваційної діяльності	Генерація ідей, обґрунтування та експериментальна перевірка їх здатності задовольняти суспільні потреби	Визначення кількісних характеристик нового продукту, вибір або розробка технології виготовлення	Створення дослідних зразків нової продукції, коригування і доробка технологічної документації, розробка стандартів та технічних умов	Дослідження ринку, розробка маркетингових програм, організація виробництва й продажу новації, обґрунтування доцільності продажу ліцензії на випуск нового продукту іншими підприємствами
Джерела фінансування	Державний бюджет, у тому числі за програми інноваційного розвитку	Державний бюджет, кошти замовників, інноваційних фондів тощо	Власні кошти підприємств, кошти замовників (гранти), за винятком – кошти державного бюджету	Власні кошти підприємницьких структур, емісія цінних паперів, банківські кредити, залучення коштів партнерів
Рівень ризику	Дуже високий	Високий	Середній	Середній
Очікувана віддача	Комерційна вигода відсутня, але за умови позитивних результатів зростає ймовірність фінансування подальших робіт	За умови позитивних результатів збільшуються обсяги фінансування науково-дослідних робіт	За умови позитивних результатів збільшуються обсяги фінансування дослідно-конструкторських робіт	Дохід від реалізації нового продукту на ринку або від продажу ліцензії на новий продукт

Джерело: побудовано автором на основі [1, с. 35]

няття) різного роду інновацій. Зважаючи на можливі зміни цих елементів у динаміці, дослідження трансформації єдиної системи залишається актуальним.

Мета статті – дослідження елементів системи інноваційного забезпечення економічного розвитку країн світу й оцінення їх стану та перспектив зміни в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації та посиленого впливу технологічних чинників відбулась зміна моделей економічного розвитку, за умови яких безперервне навчання й інновації стали основною стратегією забезпечення конкурентоспроможності національних економік та економічного зростання [4, с. 47].

До характерних рис сучасних стратегій інноваційного розвитку провідних країн світу в умовах глобалізації належать такі:

- орієнтація підприємств на виробництво унікального товару, який надає споживачеві додаткові переваги;
- потужна маркетингова орієнтація на ринок і клієнта;
- глобальна концепція товару, який насамперед орієнтований на міжнародний ринок;
- інтенсивний первинний аналіз з метою виділення відповідних ресурсів і техніко-економічного обґрунтування;
- перелік конкретних завдань, вибір цільового ринку;
- міжфункціональна координація (науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи (далі – НДДКР) – виробництво – маркетинг);
- попередній відбір з метою максимізації успіху та мінімізації ризиків;
- контроль розвитку розробки [5, с. 81].

Розвиток інноваційної діяльності потребує переосмислення традиційних способів та форм управління нею, передбачає залучення нових стимулів її активізації, створення сприятливого середовища для використання інновацій. Обираючи оптимальну траєкторію розвитку, держава повинна забезпечувати економічну та соціальну ефективності використання наявних ресурсів, спрямовуючи їх в інноваційні

види діяльності [2, с. 4, 6]. Правильність такого підходу продиктована тим, що інноваційна діяльність є вигідною не тільки для компаній, які беруть участь у наукових дослідженнях, а й для країни в цілому. Так, промисловість США отримує щорічно понад 100 млрд дол. США у вигляді роялті від інвестицій у наукові дослідження. Серед країн – платників роялті Японія, Великобританія, Німеччина, Франція, Канада, Сінгапур, Італія, Корея [3, с. 32].

Таблиця 2

Показники рівня інноваційного розвитку деяких країн 2008–2012 рр.

Країна	Витрати на НДДКР, % до ВВП	Науковий рівень дослідних центрів*	Якість підготовки фахівців*	Рівень взаємодії університетів і виробництва*	Інновації як головний чинник конкурентоспроможності*
Швейцарія	2,99	6,3	5,8	5,8	5,8
Швеція	3,43	6,0	5,8	5,5	5,8
Японія	3,36	5,5	5,3	5,1	5,7
Фінляндія	3,87	5,2	6,1	5,6	5,6
Німеччина	2,82	5,6	5,7	5,2	5,5
США	2,90	5,8	5,6	5,7	5,5
Данія	3,06	5,4	5,7	5,2	5,3
Нідерланди	1,83	5,7	5,7	5,3	5,3
Великобританія	1,77	6,1	5,5	5,8	5,2
Канада	1,80	5,6	5,6	5,2	5,0
Франція	2,26	5,3	5,2	4,2	4,9
Південна Корея	3,74	4,8	5,4	4,7	4,9
Італія	1,26	3,9	4,7	3,5	4,2
Китай	1,70	4,3	4,3	4,5	4,1
Іспанія	1,37	4,3	4,9	4,1	4,0

*за семибальною шкалою

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Таблиця 3
Динаміка зміни обсягів і структури фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні 2000–2012 рр.

Показники	Роки												
	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
ВВП, млн грн	170 070	204 190	225 810	267 344	345 113	441 452	544 153	720 731	948 056	913 345	1 082 569	1 302 079	1 408 889
Загальний обсяг фінансування науки з усіх джерел, млн грн	2 046,3	2 432,5	2 611,7	3 597,4	4 251,7	5 160,4	5 164,4	6 149,2	8 024,8	7 822,2	8 995,9	9 591,3	10 558,5
Наукоємність ВВП, %	1,20	1,19	1,16	1,35	1,23	1,17	0,95	0,85	0,85	0,86	0,83	0,74	0,75
Витрати держбюджету України на науку, млн грн	614,5	751,6	733,3	1 070,7	1 449,5	1 711,2	2 017,4	2 815,4	3 090,8	3 399,0	3 704,3	3 859,7	4 709,1
% до ВВП	0,36	0,37	0,32	0,40	0,42	0,39	0,37	0,39	0,41	0,37	0,34	0,29	0,33
% до загального обсягу фінансування	30,0	30,9	28,1	29,8	34,1	33,2	39,1	45,8	48,7	43,5	41,2	40,2	44,6
<i>Фінансування науки за рахунок:</i>													
власних коштів наукових організацій, млн грн	61,3	210,4	146,7	228,5	275,9	338,5	462,7	521,1	592,5	629,4	872,0	841,8	1121,3
% до загального обсягу фінансування	3,0	8,6	5,6	6,4	6,5	6,6	9,0	8,5	7,4	8,0	9,7	8,8	10,6
коштів замовників України, млн грн	785,8	789,5	933,6	1 321,5	1 475	1 680,1	1 563,3	1 725,8	2 072,2	1 870,8	1 961,2	2 285,9	2 458,4
% до загального обсягу фінансування	38,4	32,5	35,7	36,7	34,7	32,6	30,3	28,1	25,8	23,9	21,8	23,8	23,3
коштів замовників іноземних держав, млн грн	477,1	555,3	683,1	875,1	908,7	1 258,0	1 000,9	978,7	1 254,9	1 743,4	2 315,9	2 478,1	2 045,0
% до загального обсягу фінансування	23,3	22,8	26,2	24,3	21,4	24,4	19,4	15,9	15,6	22,3	25,7	25,8	19,4
інших джерел, млн грн	107,6	125,7	115,0	101,6	142,7	172,6	120,1	108,2	195,4	179,6	142,5	125,8	224,7
% до загального обсягу фінансування	5,3	5,2	4,4	2,8	3,3	3,2	2,2	1,7	2,5	2,3	1,6	1,4	2,1

Інноваційна модель розвитку – це забезпечення структурних зрушень в економічному процесі країни та підвищення її технологічного рівня. Реалізація такої моделі передбачає науково-дослідне забезпечення довгострокових програм розвитку, створення механізму фінансування нововведень, реалізацію концепцій маркетингу в підрозділах інноваційної організації, здійснення інноваційних програм, створення прогресивної системи інформаційного забезпечення, вирішення стратегічних проблем [4, с. 46–47], що вкладається в загальну схему інноваційного процесу «наука – технологія – виробництво» (див. табл. 1).

Ураховуючи провідну роль інтелектуальної складової у розвитку інноваційної діяльності, інноваційний ланцюг повинен мати безперервний характер і відповідати схемі «знання – розробки – інноваційна продукція – ринок – кошти – знання» [7, с. 44]. Певною мірою поданій схемі відповідають розвинені країни та Китай (див. табл. 2), який останнім часом приділяє значну увагу інноваційній складовій економічного розвитку.

Що стосується України, діюча система фінансування НДДКР не передбачає доведення наукових розробок щодо комерційного використання, не досягаючи рівня навіть 1% від ВВП (див. табл. 3), після якого наука може виступати продуктивною силою економіки [7, с. 46].

Зважаючи на обмеженість можливостей державного фінансування наукової сфери, актуальним постає завдання пошуку інших механізмів фінансового забезпечення інноваційної діяльності в державі, ніж традиційний перелік методів та інструментів державного регулювання інноваційної діяльності (див. табл. 4).

Ураховуючи, що традиційні методи підтримки інноваційної діяльності в сучасних умовах не виправдовують себе, виникає потреба у пошуку дієвих механізмів, які б відповідали принципу партнерства між державою, наукою та бізнесом для досягнення спільних цілей [7, с. 46]. Спираючись на зарубіжний

досвід, з урахуванням наявності в державі значних промислових потужностей, перспективним вбачається використання організаційної форми створення інноваційних кластерів. *Інноваційний кластер* є цілісною системою підприємств й установ виробництва готового інноваційного продукту, що включає весь інноваційний ланцюг – від формулювання наукової ідеї до виробництва та розповсюдження готової продукції [8, с. 10].

Таблиця 4

Методи та інструменти державного регулювання інноваційної діяльності

Методи державного регулювання інноваційної діяльності	
Прямі	Непрямі
Державні контракти, державні замовлення	Ставки податків
Субсидії, субвенції, дотації	Облікова ставка
Ліцензування, квотування, контингентування	Митні тарифи
Прямі витрати уряду	Норми амортизації
Встановлення фіксованих цін, валютних курсів	Система законів і законодавчих актів, що регламентують інноваційну діяльність суб'єктів господарювання, антимонопольне законодавство, патентно-ліцензійна політика
Встановлення економічних, соціальних, екологічних стандартів	Науково-технічне прогнозування
Використання сили державної влади	

Джерело: побудовано автором на основі [1, с. 74]

Так, кластерна політика є важливим компонентом політики інноваційного розвитку таких країн – лідерів інноваційного розвитку, як Данія, Норвегія, Фінляндія, Німеччина. Основними перевагами реалізації кластерної політики в промисловості є такі:

- структурна перебудова промислового сектору завдяки зростанню частки наукоємних і високотехнологічних виробництв;
- зростання інноваційної активності промислових підприємств завдяки розвитку кооперації між науково-дослідним і виробничим секторами, розвитку державно-приватного партнерства в інновацій-

Таблиця 5

Види регіональних інноваційних стратегій

Найменування регіональної стратегії	Зміст стратегії
<i>Міжрегіональні стратегії</i>	
Самозабезпечення	Орієнтація на зниження залежності регіону від ввезення продукції та інтелектуальних послуг з інших регіонів
Мобілізаційна	Прагнення забезпечити розвиток шляхом мобілізації власних інтелектуальних, виробничих і сировинних ресурсів
Залучення зовнішніх ресурсів	Прагнення забезпечити розвиток шляхом мобілізації власних інтелектуальних та інших ресурсів ззовні
Реалізація виняткових можливостей	Прагнення забезпечити розвиток за допомогою виняткових ресурсів, що наявні в регіоні, особливостей розвитку його виробничої та наукової баз, географічного положення тощо
Інтелектуальна кооперація	Спроба підвищення інноваційного рівня за допомогою здійснення спільних проектів з іншими регіонами
Технологічна ніша	Концентрація зусиль на розробці і виробництві особливих технологій та продуктів
Технологічне лідерство	Прагнення перетворити регіон на експортера інтелектуальних продуктів і технологій
<i>Державні стратегії розвитку території</i>	
Вибірковий пріоритетний розвиток	Концентрація державних ресурсів в окремих пріоритетних регіонах, що мають історично високий рівень розвитку
Рівномірний розвиток	Вирівнювання рівнів розвитку за допомогою спрямування більш значних ресурсів в мало-розвинені регіони
Пропорційний розподіл ресурсів	Розподіл ресурсів пропорційно обраному параметру (кількість населення, обсяг території тощо)
Локалізація	Прагнення реалізувати макроінноваційну стратегію з використанням потенціалу обмеженої кількості високорозвинених регіонів
Концентрація	Прагнення реалізувати макроінноваційну стратегію шляхом залучення і розвитку потенціалу максимально можливої кількості регіонів

Джерело: побудовано автором на основі [1, с. 70]

ній сфері, заохочуючи висококваліфікованих кадрів шляхом розширення зовнішніх зв'язків підприємств і зростанню інвестиційної привабливості підприємств – членів інноваційних кластерів;

– усунення диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів та розвиток міжрегіональних зв'язків шляхом забезпечення державної підтримки створення й розвитку регіональних і міжрегіональних кластерів у галузях, які мають найвищий потенціал виробництва конкурентоспроможної продукції та вивчення перспектив створення інноваційних мереж у регіонах [9, с. 46].

При цьому додаткові важелі розвитку інноваційних кластерів на регіональному рівні виникають за умови використання заходів зі створення вказаних кластерів в регіональній інноваційній стратегії (див. табл. 5). Регіональна інноваційна стратегія є стратегією проміжного рівня між макро- і мікроінноваційними стратегіями. Її завдання зумовлене тим, що будь-який виробничий та інноваційний процес має територіальне визначення. Макростратегія реалізується за допомогою розміщення централізованих ресурсів підприємств й організацій конкретних територій. Ці підприємства і організації використовують місцеві сировинні, виробничі та трудові ресурси, виробничу, освітню, наукову інфраструктуру. Необхідність урахування регіональної проблематики на макrorівні пов'язана також з тим, що будь-яка держава має бути зацікавлена в розвитку власних територій. Кожен регіон має свої інтереси, пов'язані з необхідністю соціально-економічного та науково-технічного розвитку. Тому реалізація стратегії інноваційного розвитку кожного окремого регіону є вкрай специфічною й передбачає різні форми [1, с. 69].

Загалом інноваційно-орієнтована економіка країн світу відрізняється низкою специфічних рис:

– чітко визначеною спрямованістю відтворювального процесу для досягнення високої технологічної конкурентоспроможності країни з використанням нових знань, технологій та інформації;

– наявністю соціально-економічної інфраструктури, що відповідає завданням зростання технологічної конкурентоспроможності до рівня найбільш розвинених країн світу;

– наявністю технологічного і виробничого потенціалу – матеріальних і людських ресурсів, здатних забезпечити випуск конкурентоспроможної високо-технологічної продукції;

– порівняння традиційної економіки з більш високими показниками економічної ефективності

виробництва, які частіше за все досягаються за допомогою інноваційних чинників [4, с. 47].

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що динамічний характер і неоднорідність інновацій, як чинника економічного розвитку, створюють умови для неперервної трансформації процесу управління ними. Таким трансформаціям можуть бути притаманні як радикальні, так і поетапні зміни, що формуються внаслідок співставлення різних комбінацій елементів інноваційної системи країни або світу в цілому. У сучасних умовах господарювання найефективніше процес трансформації інноваційної системи здійснюється у певних кластерах, які визначають межі загальної стратегії соціально-економічного розвитку. Тому ми вважаємо, що процес подолання стагнації української економіки й ефективність подальшої євроінтеграції має бути орієнтований саме на кластерну модель розвитку інновацій як потужного генератора економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 448 с.
2. Петрова І.Л. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: [монографія] / І.Л. Петрова, Т.І. Шпильова, Н.П. Сисоліна; за наук. ред. проф. І.Л. Петрової. – К.: Дорадо, 2010. – 320 с.
3. Тюрина А.В. Инновационное инвестирование: пути развития / А.В. Тюрина // Финансы и кредит. – 2000. – № 3. – С. 30–36.
4. Карп'юк О.П. Національні моделі стимулювання інноваційного процесу / О.П. Карп'юк // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3 (28). – С. 46–50.
5. Корж М.В. Удосконалення моделі організації інноваційної діяльності на державному рівні при використанні інструментарію міжнародного маркетингу / М.В. Корж // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 77–84.
6. Main Science and Technology Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oecd.org/sti/msti.htm>.
7. Землянкін А.І. Механізм управління інноваціями в Україні: стан і перспективи вдосконалення / А.І. Землянкін // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2 (31). – С. 43–48.
8. Шовкалюк В.С. Кластери та інноваційний розвиток України. Створення та функціонування інноваційних кластерів / В.С. Шовкалюк // Інформаційно-аналітичні матеріали Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dknii.gov.ua>.
9. Шевченко А.В. Пріоритети державної політики підтримки розвитку інноваційних кластерів у промисловості України / А.В. Шевченко // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 2 (27). – С. 45–50.

УДК 339.544

Неботов П.Г.

аспірант кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного торговельно-економічного університету**ЕКСПОРТНИЙ КОНТРОЛЬ ПРОДУКЦІЇ ПОДВІЙНОГО ВИКОРИСТАННЯ:
ПРОБЛЕМИ Й МЕХАНІЗМИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто основні проблеми формування в Україні ефективної системи експортного контролю в умовах глобалізації світових ринків товарів, послуг і технологій. Проаналізовано основні недоліки вітчизняної системи експортного контролю. Запропоновано заходи щодо вдосконалення процедури експортного контролю в Україні з метою повноцінної реалізації національного потенціалу виробництва й поставок на міжнародні ринки вітчизняної продукції подвійного використання.

Ключові слова: експортний контроль, продукція подвійного використання, глобалізація, міжнародних трансфер технологій.

Неботов П.Г. ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ ПРОДУКЦИИ ДВОЙНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные проблемы формирования в Украине эффективной системы экспортного контроля в условиях глобализации мировых рынков товаров, услуг и технологий. Проанализированы основные недостатки отечественной системы экспортного контроля. Предложены меры по совершенствованию процедуры экспортного контроля в Украине с целью полноценной реализации национального потенциала производства и поставок на международные рынки отечественной продукции двойного использования.

Ключевые слова: экспортный контроль, продукция двойного использования, глобализация, международных трансфер технологий.

Nebotov P.G. EXPORT CONTROL OF DUAL-USE PRODUCTS: PROBLEMS AND MECHANISMS FOR EFFECTIVE IMPLEMENTATION IN UKRAINE

The article deals with main problems of formation in Ukraine of an effective export control system under globalization of world markets for goods, services and technologies. The main shortcomings of the national export control system of Ukraine are analyzed. Measures to improve procedures of export control in Ukraine for the appropriate implementation of the national production and supply capacity of domestic dual use products to international markets are suggested.

Keywords: export control, dual-use products, globalization, international technology transfer.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації господарської діяльності товарні аналоги й науково-технічні знання набувають усе більш швидкого міжнародного розповсюдження. Цивільний сектор у світовій економіці досягнув першості у розробці новітніх високих технологій і зразків техніки, наданні послуг та проведенні науково-дослідних робіт, у тому числі таких, що мають важливе військове значення. Значно зростає ринок товарів і технологій подвійного використання. На цьому ринку з'явилися й постійно продовжують з'являтися більше експортерів такої продукції.

Разом з цим, не зважаючи на певні досягнення світової спільноти, у реалізації загальносвітового процесу роззброєння за останні роки та перехід на деяких напрямках до конструктивного економічного співробітництва, на теперішній час ці позитивні тенденції значно стримуються зростанням рівня тероризму й намаганням певних країн Близького Сходу, Південної Азії, Північної та Центральної Африки володіти зброєю масового ураження. Країни, які таємно працюють над створенням такої зброї, мають можливість прискорити процес її створення, закуповуючи окремі товари або їх вузли і компоненти на зовнішньому ринку. Особливо слід підкреслити значне зростання небезпеки застосування зброї масового ураження міжнародними терористичними групами.

Так, в умовах глобалізації та збільшення обсягів трансферу технологій виникає нагальна потреба для запобігання загрозам несанкціонованого витоку вразливих технологій, насамперед до терористичних та інших злочинних угруповань, які можуть використати їх у протиправних цілях. Світова спільнота визнає нагальну необхідність уведення експортного контролю над передачами певних видів сировини, матеріалів, обладнання, технологій та послуг. Запо-

бігання розповсюдженню ядерного, хімічної, бактеріологічної (біологічної) і токсичної зброї, засобів її доставки, а також звичайних видів зброї на цьому фоні стає одним з найбільш важливих факторів підтримання міжнародної стабільності, як результат – пріоритетним елементом політики національної безпеки розвинених країн, у тому числі й України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем становлення в Україні системи експортного контролю присвячено наукові праці низки вітчизняних вчених. На особливу увагу, на наш погляд, заслуговують роботи таких вчених, як В.О. Хаврук [1], І.Є. Анохін і В.В. Давидовський [2], А.В. Сохацький [3], Д.О. Хом'яков [4], В.М. Бегма [5]. Однак основною сферою зацікавленості вітчизняних науковців при розгляді питання експортного контролю залишається переважно його юридично-правовий аспект, у той час як економічний складовий цього регуляторного механізму присвячено недостатню увагу, що зумовлює необхідність подальших досліджень в даному напрямі.

Мета статті – визначити основні проблеми ефективного функціонування в Україні системи експортного контролю, а також напрямів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний експортний контроль – це комплекс заходів з контролю міжнародної передачі товарів, їх використання юридичними чи фізичними особами, що здійснюється спеціально уповноваженим органом виконавчої влади з питань державного експортного контролю та іншими державними органами з метою забезпечення захисту інтересів національної безпеки України.

На сучасному етапі глобалізації експортний контроль можна визначити як сукупність норм міжнародного права, договірних і політичних зобов'язань і заходів з контролю за міжнародними

передачами та використанням товарів військового призначення, товарів подвійного використання та інших вразливих, з точки зору безпеки, розповсюдження або тероризму товарів. Метою таких заходів є зниження ризику застосування військової сили, розповсюдження зброї масового знищення та засобів її доставки, а також зниження ризику використання вразливих товарів у терористичних цілях [6, с. 31].

Відповідно, у сфері експортного контролю всі товари підлягають детальній класифікації (див. рис. 1).

З рис. 1 видно, що об'єктами експортного контролю при міжнародних трансферах товарів подвійного використання є не тільки товари подвійного використання, а й технології, послуги та безпосередньо науковий потенціал, який працює на закордонні замовлення високотехнологічних товарів і товарів подвійного використання. Однак із різних причин вони не потрапляють у поле зору експортного контролю, що, безперечно, становить значні ризики та загрози економічній безпеці держави на різних рівнях. Таким чином, Україна має низку не вирішених проблем у сфері експортного контролю, пов'язаних з ідентифікацією товарів, технологій та послуг як обов'язковою частиною діяльності вітчизняних експортерів.

Нааявні дослідження показують, що нормативне, організаційно-технічне та інформаційне розв'язання цієї проблеми дозволить значно підвищити рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів, що здійснюють зовнішню торгівлю товарами, послугами та технологіями подвійного використання, а також експортного контролю в цілому. Так, співвідношення товарів, технологій та послуг, що дійсно підпадають під дію норм експортного контролю, до товарів, технологій та послуг, які мають лише зовнішні ознаки такої продукції, в Україні становить 1 до 9.

Очевидним є те, що при такому співвідношенні необхідна організована ідентифікація товарів, технологій та послуг, яка дає змогу, з одного боку, абсолютно спокійно спрямувати на експорт близько 90% товарів, технологій та послуг, які мають лише зовнішні ознаки об'єктів експортного контролю, а з іншого – обґрунтовано застосувати до іншої частки (10%) норми і процедури експортного контролю, що, не сповільнюючи їх експорту, дозволить поставити під міжнародний контроль їх подальше використання.

Наступною за поширеністю причиною порушень є недолік компетентності при визначенні належності продукції до категорії контролю. Особливо це

стосується здійснення міжнародних передач товарів військового призначення, допущених до цивільного використання. Ця категорія товарів має свої процедурні особливості митного оформлення та дозвільної системи, тому ризик потрапляння під штрафні санкції чинного національного та міжнародного законодавства дуже високий і потребує пильної уваги як спецекоптерів, так і органів, що контролюють, особливо зі зміною у 2012 р. Митного кодексу України, норми якого не вимагають обов'язкового подання з боку спецекоптерів дозвільних документів Державної служби експортного контролю при перетині митного кордону України підконтрольних товарів.

Отже, чинним законодавством усі ризики та відповідальність за неналежне дотримання міжнародних норм безпеки цілком покладено на спецекоптера. Це призводить до того, що в разі недотримання міжнародних і національних норм передачі товарів військового призначення та подвійного використання або виявлення недотримання норм під час проведення постмитних аудитів, штрафні санкції можуть призвести навіть до банкрутства спецекоптера.

Однак найбільш ризиковим моментом в системі експортного контролю України є контроль за технологіями подвійного призначення. Технологія подвійного призначення як товар досить специфічна: з одного боку, її основою є науково-технічне досягнення чи закладена в неї інтелектуальна власність, а з іншого – технологія повинна містити певні споживчі властивості, тобто науково-технічне досягнення повинно бути доведено до рівня товару, щоб стати технологією. Як правило, друга компонента у фінансово-плані більш об'ємна, хоча перша визначає інтелектуальний потенціал технології. Передача інтелектуальної частини технології дає змогу визначити її сутність, однак для доведення її до товару необхідна стадія впровадження у виробництво. Така специфіка технології при її просуванні на ринок вимагає ефективного управління, у тому числі посилення експортного контролю [8, с. 210].

Потреба державної підтримки й управління трансфером технологій, у першу чергу технологій подвійного призначення, особливо важлива в умовах сучасної України. Створена за попередні роки науково-технічна і технологічна база, потрапивши в умови трансформаційного періоду, використовується вкрай неефективно. Багато науково-дослідних організацій, які працюють за державним оборонним замовленням, маючи найвищий науково-технічний потенціал і створюючи об'єкти інтелектуальної власності світового рівня, не в змозі довести їх до рівня повноцінної технології, через що вимушені виводити на ринок практично «напівфабрикат». Відповідно й вартість товару є нижчою від об'єктивної вартості таких об'єктів. Неповна оцінка новітніх технологій і нововведень при експорті не приносить ефективної економічної вигоди державі, особливо це стосується ноу-хау, передача яких здебільшого здійснюється за цінами значно нижчими від світових, а часто й узагалі безкоштовно.

Особливо значення у зв'язку з цим набуває чітка система взаємодії органів експортного контролю, центральних та інших органів виконавчої влади під час обміну інформацією та проведення спільних заходів, спрямованих на забезпечення належного контролю за міжнародними передачами товарів та їх використанням



Рис. 1. Класифікація товарів у галузі експортного контролю

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 215]

відповідно до міжнародних зобов'язань і керівних принципів, прийнятих Україною в галузі експортного контролю та нерозповсюдження.

З огляду на необхідність удосконалення вітчизняної системи експортного контролю доцільним вбачається застосування низки заходів, спрямованих на створення сприятливих умов діяльності експортерів продукції подвійного використання в Україні. Слід принципово зазначити, що такі заходи жодним чином не повинні послабити контроль з боку держави за діяльністю цих суб'єктів у сферах, на які поширюється державний експортний контроль, однак вони мають забезпечити більш ефективну взаємодію органів державної влади, що здійснюють такий контроль, та експортерів продукції подвійного використання. Для реалізації визначеної мети слід всебічно розвивати та вдосконалювати, зокрема, такі напрямки роботи Держекспортконтролю, як:

- надання вітчизняним експортерам продукції та подвійного використання кваліфікованої консультативної допомоги щодо суті вимог державного експортного контролю та їх дотримання при здійсненні міжнародних передач товарів;

- збереження державної монополії на експорт/імпорт товарів військового призначення;

- широке впровадження систем внутрішнього корпоративного експортного контролю на підприємствах та надання представникам бізнесу всебічної допомоги у створенні ними таких систем;

- розробка електронних форм отримання від підприємств заяв та документів для видачі відповідних дозвільних документів у галузі державного експортного контролю;

- сприяння у координації дій державних органів, виробників озброєння і продукції подвійного використання та уповноважених посередників у сфері військово-технічного співробітництва з метою уникнення конкуренції вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках;

- регулярне виконання проектів інформаційного та аналітично-дослідницького спрямування з актуальних питань експортно-імпортного контролю та міжнародного співробітництва у військово-технічній сфері;

- створення спільних комісій за участю представників компетентних органів державної влади, бізнесу та громадськості для розгляду актуальних питань експортного контролю, що викликають загальний інтерес;

- широке інформування громадськості щодо заходів у галузі державного експортного контролю шляхом своєчасного наповнення та оновлення веб-сайту Держекспортконтролю та інтерактивного спілкування зацікавлених сторін з посадовими особами Держекспортконтролю під час проведення тематичних телефонних ліній та Інтернет-конференцій онлайн.

Необхідною також вбачається активізація діяльності, пов'язаної з участю України у роботі організацій міжнародних режимів експортного контролю. Таку діяльність потрібно проводити виходячи із національних інтересів України та захисту законних інтересів українського виробника. Зокрема, йдеться про вирішення питань стосовно внесення змін до керівних принципів діяльності цих режимів та змін до відповідних контрольних списків товарів, що діють у рамках цих режимів.

Потребують більш ефективного використання державними органами інформаційні системи обміну інформацією, що створені у рамках міжнародних режимів експортного контролю – Вассенаарська

домовленість, Група ядерних постачальників, Режим контролю за ракетними технологіями та Австралійська група [9, с. 109]. Водночас існує потреба в удосконаленні механізмів підготовки питань, що виносяться від імені України в рамках діяльності організацій міжнародних режимів експортного контролю.

Слід пам'ятати, що магістральною тенденцією в міжнародному обміні товарами, послугами й технологіями подвійного призначення є спрощення процедур торгівлі, що, зокрема, знайшло своє вираження в підписанні відповідної угоди Світової організації торгівлі (далі – СОТ). Переважна більшість положень угоди про спрощення процедур торгівлі стосується спрощення митних процедур (зокрема документальних і торговельних), адже нинішні прикордонні процедури можуть включати багато кроків навіть при експорті чи імпорті звичайної продукції, не кажучи вже про продукцію подвійного використання. Саме ця угода встановлює низку заходів для прискорення процесу переміщення товарів через кордон із використанням найкращих світових практик. Нова угода СОТ – це додатковий правовий інструмент, який регламентує на міжнародному рівні стандарти та норми реалізації експортно-імпортних операцій з метою їх технічного спрощення та максимального пришвидшення [10, с. 69–70].

Ефективність державних органів, причетних до здійснення експортного контролю, чинить прямий вплив на обсяги експорту. Складна державна дозвільна система та непрозора структура експортного контролю продукції подвійного використання в значній мірі діє як обмежувальний чинник розвитку виробничо-експортного потенціалу України. Оскільки торгівля та переміщення вантажів передбачають залучення численних міністерств, відомств, органів влади та бізнес-структур, заходи зі сприяння торгівлі та транспорту повинні не тільки бути розроблені, а й впроваджуватися таким чином, щоб бути адаптованими до різних вимог усіх зацікавлених сторін. Відтак, актуальності для України набуває принципів і положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі в системі експортного контролю, а саме у тих його сферах і до такої міри, поки це не суперечить інтересам її національної безпеки.

Висновки. Експортний контроль є складовою політики національної безпеки та зовнішньоторговельної політики країни, що має вплив на вирішення політичних, економічних та військових питань. Особливого значення у зв'язку з цим набуває чітка система взаємодії органів експортного контролю, центральних та інших органів виконавчої влади під час обміну інформацією та проведення спільних заходів, спрямованих на забезпечення належного контролю за міжнародними передачами товарів та їх використанням відповідно до міжнародних зобов'язань і керівних принципів, прийнятих Україною у галузі експортного контролю, а також відповідно до сучасних принципів спрощення процедур міжнародної торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хаврук В.О. Структура адміністративно-правового статусу державної служби експортного контролю України / В.О. Хаврук // Держава і право. Юридичні і політичні науки. – 2013. – Вип. 60. – С. 179–185.
2. Анохін І.Є. Особливості державного експортного контролю за міжнародними передачами ядерних матеріалів, обладнання і технологій в Україні / І.Є. Анохін, В.В. Давидовський // Ядерна фізика та енергетика. – 2015. – Т. 16 – № 1. – С. 98–105.
3. Сохацький А.В. Перспективи застосування інформаційних технологій для ідентифікації об'єктів в експортному контролі /

- А.В. Сохаський // Вісник Академії митної служби України. Серія «Технічні науки». – 2011. – № 2. – С. 11–23.
4. Хом'яков Д.О. Діяльність суб'єктів здійснення передач товарів в умовах експортного контролю / Д.О. Хом'яков // Правові новели. – 2014. – № 2. – С. 77–86.
 5. Бегма В.М. Ризики експортного контролю та воєнно-економічна безпека держави / В.М. Бегма, Н.М. Скляр // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2. – С. 98–104.
 6. Експортний контроль в системі міжнародної безпеки: [навч. посібник] / [С.П. Галака, О.М. Гришуткін, Г.М. Перепелиця, О.І. Сівер]; за заг. ред. О.М. Гришуткіна. – К.: КВІЦ, 2012. – 336 с.
 7. Скляр Н.М. Оцінка сучасного стану експортного контролю України при трансферах товарів подвійного використання / Н.М. Скляр // Вчені записки університету «КРОК». Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 34. – С. 212–222.
 8. Владіміров Т.О. Концептуальні засади розвитку системи експортного контролю України / Т.О. Владіміров // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2011. – Вип. 4. – С. 207–213.
 9. Скляр Н.М. Експортний контроль в Україні: правове забезпечення та порівняльна характеристика з аналогічними системами провідних країн світу / Н.М. Скляр // Україно-грецький міжнародний науковий юридичний журнал «Порівняльно-правові дослідження». – 2009. – № 1. – С. 108–115.
 10. Гужва І.Ю. Україна в глобальній торгівлі: [монографія] / І.Ю. Гужва. – К.: Зовнішня торгівля, 2015. – 236 с.

УДК [338+339.9](71)

Сидоров М.В.

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

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ КАНАДИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ТRENДИ РОЗВИТКУ

Статтю присвячено дослідженню сучасного стану розвитку зовнішньоекономічних зв'язків Канади. Проаналізовано особливості торговельного балансу Канади, основні експортні й імпорتنі товарні групи та країни-партнери. Оцінено аспекти іноземного інвестування економіки Канади та перспективи його розвитку.

Ключові слова: Канада, зовнішньоекономічні зв'язки, торговельне сальдо, географічна структура, експорт, імпорт, тренд, іноземне інвестування, інвестиційна активність, економіка.

Сидоров М.В. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ КАНАДЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТRENДЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию современного состояния внешнеэкономических связей Канады. Проанализированы особенности торгового баланса Канады, основные экспортные и импортные товарные группы и страны-партнеры. Оценены аспекты иностранного инвестирования экономики Канады и перспективы его развития.

Ключевые слова: Канада, внешнеэкономические связи, торговое сальдо, географическая структура, экспорт, импорт, тренд, иностранное инвестирование, инвестиционная активность, экономика.

Sidorov M.V. FOREIGN RELATIONS OF CANADA: CURRENT STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT

The article investigates the current state of development of foreign economic relations in Canada. The features of Canada's trade balance, the main export and import of commodity and partner countries. Aspects of foreign investment in the economy of Canada and its development prospect have been reviewed.

Keywords: Canada, foreign economic relations, trade balance, geographical structure, export, import, trend, foreign investment, investment activity, economy.

Постановка проблеми. Канада – високорозвинена країна, що входить до країн «Великої сімки». У міжнародному поділі праці вона виступає як постачальник промислової продукції, сировини та палива. Сучасні процеси глобалізації, нестабільність світової економіки, поступова переорієнтація канадської промисловості на новітні галузі та відповідна потреба в інвестиційних потоках, що може бути використано як досвід для України та інших держав, зумовили актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країн Північної Америки присвячено роботи вітчизняних науковців: А. Голікова, О. Дейнеки О. Довгаль, Л. Позднякової, В. Сидорова, А. Філіпенка, П. Черномаза [1–4] та ін., а також закордонних авторів: Д.С. Негчера, П.Р. Кругмана, Д. Бейкона, С. Джіла, Б. Флетчера [5; 6] та ін.

Але значне коло питань, зокрема динаміка та структура торговельних відносин та інвестиційної активності Канади в контексті сучасних глобалізаційних викликів та загальної нестабільності світової економіки, потребують подальшого вивчення.

Мета статті полягає у наданні характеристики сучасного стану та розвитку зовнішньоекономіч-

них зв'язків Канади, визначенні їх особливостей, перспектив, а також можливостей запозичення її досвіду для України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Статистичної агенції Канади, у 2014 р. вартісний обсяг її зовнішньої торгівлі товарами і послугами становив 1 249 812 млн. кан. дол. (903 339,68 млрд. дол. США), причому частка експорту товарів і послуг у ВВП країни склала 31,6%, імпорту – 32,5%.

Зовнішня торгівля Канади характеризується відносно стійким динамічним розвитком (табл. 1, рис. 1).

Незважаючи на певні знижки обсягу торговельного балансу за досліджуваний період, він у цілому характеризується позитивною динамікою (рис. 2).

Як видно з рис. 1, торговельне сальдо Канади за досліджуваний період є переважно від'ємним, хоча результати 2008–2010 та 2014 рр. свідчать про наявність високих експортних можливостей економіки Канади.

Слід зазначити високу концентрацію зовнішньої торгівлі товарів Канади: на п'ять основних партнерів доводиться 81,2% усього товарообігу. При цьому 65,7% припадає на торгівлю із США, близько 7,5% –

із Китаєм, 3,3% – із Мексикою, 2,4% – із Великобританією і 2,3% – з Японією. Динаміку товарообігу Канади з основними країнами – торговельними партнерами показано в табл. 2.

Таблиця 1
Зовнішня торгівля Канади, 2010–2014 рр.
(млн. кан. дол.)

	2010	2011	2012	2013	2014
Загальний оборот зовнішньої торгівлі товарами і послугами	982952	1083881	1119910	1155660	1249615
динаміка у %	9,4	10,3	3,3	3,2	8,1
Експорт товарів	398857	446706	455171	471948	524495
динаміка у %	10,9	12	1,9	3,7	11,1
Експорт послуг	79247	84356	89995	92542	95357
динаміка у %	1	6,4	6,7	2,8	3
Імпорт товарів	403701	446666	462072	475630	511409
динаміка у %	10,5	10,6	3,4	2,9	7,5
Імпорт послуг	101147	106153	112672	115540	118354
динаміка у %	6,8	4,9	6,1	2,5	2,4
Сальдо	-26744	-21757	-29578	-26680	-9911

Джерело: складено автором за [7]

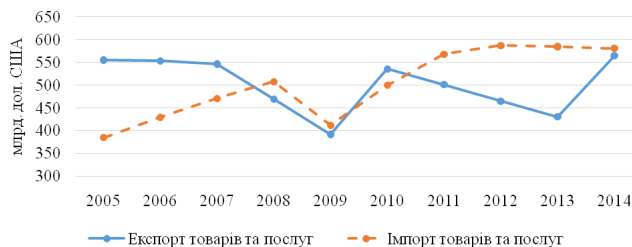


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту товарів та послуг (за методологією платіжного балансу, поточні ціни) [8]

Стосовно географічного розподілу канадського експорту, основним експортним напрямом Канади є

США. За даними Статистичної агенції Канади, експорт канадських товарів у США в 2014 р. виріс на 5% – до 365 млрд. дол. США. Питома вага США в загальному обсязі експорту Канади в 2014 р. становила 76,8%.

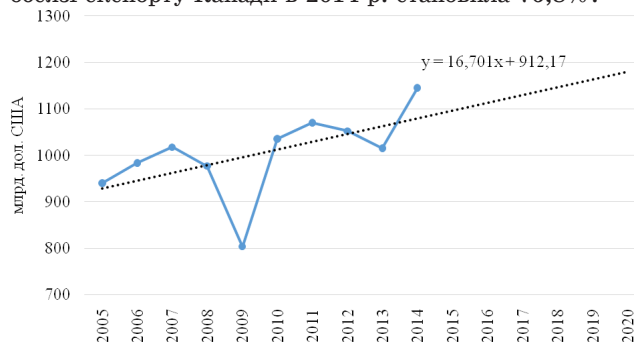


Рис. 2. Динаміка змін торговельного балансу Канади [8]

Основними експортними товарами Канади в США є паливо та мінеральні добрива (33,2%), транспортні засоби (15,6%), реактори ядерні, котли, обладнання і механічні пристрої (6,5%).

Китай залишився на другому місці за обсягом експорту з Канади в 2014 р. – 17,6 млрд. дол. США, що становило 3,7% від загальної обсягу канадського експорту.

Основні групи товарів, що поставлялись Канадою на китайський ринок в 2014 р., – деревина та целюлозні матеріали (14,7%), олійні культури (14,5%) і руди, шлаки та зола (12%).

Основним торговим партнером Канади серед країн ЄС в 2014 р. була Великобританія. Канадський товарний експорт у цю країну становив 13,8 млрд. дол. США. У загальному обсязі експорту Канади частка Великобританії склала 2,9%. Основними групами товарів, що експортувались до Великобританії, були дорогоцінні метали і каміння (золото, алмази і нікель), їх поставки в 2014 р. становили 67,5% від усього об'єму поставок.

Що стосується імпорتنих потоків, лідером за обсягом поставок в Канаду є США. У 2014 р. імпорт американських товарів збільшився на 4,6% – до 251,7 млрд. дол. США (проти 240,6 млрд. дол. США в 2013 р.), що складає більше 54% від загального обсягу канадського імпорту. Основними товарними групами імпорту були засоби наземного транспорту (18,7%), ядерні реактори, котли, обладнання і механічні пристрої (13,7%), мінеральне паливо (12,7%).

Китай – це другий за обсягом імпорту партнер Канади. У 2014 р. імпорт із Китаю збільшився на

Таблиця 2
Товарообіг Канади з основними країнами – торговельними партнерами, млрд. дол. США

Країни	2012	Частка в 2012 р.	2013	Частка в 2013 р.	2014	Частка в 2014 р.	2014/2013 (у %)
ВСЬОГО	916,9	100%	920,1	100%	938,4	100%	2,0
США	572,9	62,5%	588,3	63,9%	616,7	65,7%	4,8
Китай	70,1	7,6%	71,1	7,7%	70,7	7,5%	-0,6
Мексика	30,9	3,4%	31,2	3,4%	31,1	3,3%	-0,4
Великобританія	27,3	3,0%	21,7	2,4%	22,1	2,4%	1,8
Японія	25,4	2,8%	23,7	2,6%	21,8	2,3%	-8,2
Німеччина	17,9	2,0%	18,3	2,0%	17,3	1,8%	-5,5
Південна Корея	10,1	1,1%	10,5	1,1%	10,4	1,1%	-1,4
Італія	6,9	0,8%	7,6	0,8%	9,6	1,0%	26,1
Франція	8,2	0,9%	8,3	0,9%	8,4	0,9%	0,7

Джерело: складено автором за [7]

3,7% до 53,1 млрд. дол. США, що становило 11,5% від усього імпорту в Канаду. Значна частина поставок припадає на електричні машини й устаткування (24%), ядерні реактори, котли, обладнання і механічні пристрої (20%), меблі (5,7%), іграшки (5,2%).

Важливим постачальником на канадський ринок залишається ще один партнер Канади по НАФТА – Мексика. У 2014 р. спостерігалось незначне зростання імпорту з цієї країни (0,4%) порівняно з даними за 2013 р., що склало 26,1 млрд. дол. США. Основними товарними групами імпорту до Канади були засоби наземного транспорту (30%), електричні машини і устаткування (21,9%), ядерні реактори, котли (15,3%). Частка мексиканського імпорту в 2014 р. не змінилась порівняно з 2013 р. і становила 5,6%.

Експорт послуг у 2014 р. виріс порівняно з 2013 р. на 3% і становив 95,4 млрд. кан. дол., імпорт послуг також на 2,4% і становив 118 млрд. кан. дол.

Експорт державних послуг у 2014 р. становив 1,5 млрд. кан. дол., що на 5,4% вище, ніж у 2013 р. Транспортні послуги становили 14,7 млрд. кан. дол., що на 3,3% вище показників 2013 р. Обсяг послуг, пов'язаних із туристичними подорожами (з урахуванням бізнес-подорожей), виріс на 6% – до рівня 19,3 млрд. кан. дол. Експорт комерційних послуг збільшився на 2% (59,9 млрд. кан. дол.).

Імпорт послуг збільшився на 2,4% і досяг 118 млрд. кан. дол. При цьому імпорт державних послуг залишився на рівні 2013 р. – 1,2 млрд. кан. дол. Обсяг послуг, пов'язаних із туристичними і діловими подорожами, збільшився на 3,3% – до 37,4 млрд. кан. дол. Обсяг транспортних послуг виріс на 2,9% і досяг позначки в 24,7 млрд. кан. дол. Своєю чергою, комерційні послуги збільшилися на 1,6% і склали 55,1 млрд. кан. дол.

Що стосується інвестування економіки Канади, за даними Статистичної агенції (табл. 3), загальний обсяг інвестицій, здійснених у Канаді в 2014 р., досяг 404,5 млрд. кан. дол. Приріст по відношенню до 2013 р. становив 1,4%. Частка державних інвестицій – 22,2%, приватних – 77,8%.

Як видно з табл. 3, у розглянутий період (2012–2014 рр.) темпи зростання державних інвестицій значно сповільнилися (1,9% у 2014 р. порівняно з 6,6% в 2013 р.), а темпи зростання приватних інвестицій становили лише 1,3% (0,6% у 2013 р.).

Найбільша інвестиційна активність була відзначена у сферах житлового будівництва (+107,1 млрд. кан. дол.), гірничодобувної промисловості (88,3 млрд. кан. дол.), житлово-комунального господарства (30,5 млрд. кан. дол.), транспорту (27,3 млрд. кан. дол.).

Приріст обсягу здійснених інвестицій стався у сферах мистецтва, розваг і відпочинку (8,4%), оптової торгівлі (7,1%), фінансів і страхування (4,8%), обробній промисловості (4,7%).

Падіння інвестиційної активності зафіксовано у роздрібній торгівлі (-10,7%), охороні здоров'я і соціального захисту (-7,9%), у готельній справі і на підприємствах громадського харчування (-7,5%), житлово-комунальному господарстві (-4,1%).

Відносно іноземного інвестування, політика Канади у сфері залучення іноземних інвестицій формується застосуванням декількох ключових інструментів: Закону про інвестиції (Investment Canada Act) [9], двосторонніх угод з окремими країнами про гарантії і захист взаємних інвестицій, а також розділів угод про вільну торгівлю, що регулюють питання здійснення інвестиційної діяльності.

Відповідно до Закону про інвестиції, який було прийнято в 1985 р. та значно перероблено у 2013 р.,

Таблиця 3

Динаміка інвестування економіки Канади

Галузь економіки	Період			Динаміка змін, %	
	2012	2013	2014	2013 р. до 2012 р.	2014 р. до 2013 р.
	млрд. кан. дол.				
Загальний обсяг інвестицій	392,7	398,8	404,5	1,5	1,4
– державних	82,3	87,7	89,3	6,6	1,9
– приватних	310,5	311,1	315,2	0,2	1,3
Сільське господарство	5,8	6,3	6,4	7,0	2,2
Гірничодобувна промисловість	89,4	88,2	88,3	-1,3	0,1
ЖКГ	27,4	31,8	30,5	15,9	-4,1
Будівництво	6,1	6,8	7,0	12,0	3,7
Обробна промисловість	17,9	18,1	18,9	0,5	4,7
Оптова торгівля	5,7	5,9	6,4	5,1	7,1
Роздрібна торгівля	9,6	10,2	9,1	6,7	-10,7
Транспорт	21,7	23,8	27,3	9,9	14,7
Культура та інформаційні послуги	8,8	8,8	8,9	0,2	1,1
Фінанси та страхування	12,9	11,4	11,9	-12,1	4,8
Нерухомість, оренда і лізинг	11,4	12,0	12,4	5,5	3,2
Науково-дослідні розробки	4,1	3,7	3,8	-9,9	1,6
Управління компаніями	0,3	0,3	0,3	-8,1	1,7
Поводження з відходами	2,4	2,0	2,0	-14,8	0,2
Освіта	9,7	10,1	9,9	4,2	-1,8
Охорона здоров'я та соц. захист	10,3	9,6	8,90	-6,5	-7,9
Мистецтво, розваги та відпочинок	1,9	2,0	2,2	4,0	8,4
Готельна справа та громадське харчування	3,7	3,7	3,4	-0,4	-7,5
Інші галузі	2,2	2,0	2,0	-10,6	-1,0
Державне управління	36,2	36,9	37,9	2,1	2,7
Житлове будівництво	105,2	105,2	107,1	0	1,8

Джерело: складено автором за [9]

іноземні інвестиції визнаються найважливішим чинником розвитку країни, зростання національної економіки, джерелом створення нових робочих місць. Завдання з виконання основних положень Закону покладено на Міністерство промисловості Канади.

У табл. 4 наведено дані щодо інвестиційних угод за період з 2011 по 2014 р., здійснених відповідно до Закону про інвестиції.

Як свідчать дані табл. 4, за підсумками чотирирічного періоду спостереження основна кількість угод – 97% припала на придбання вже діючого в Канаді бізнесу, що в абсолютному вираженні становило 181,5 млн. кан. дол. При цьому 141,0 млн. кан. дол., або 77,7% від зазначеної суми, становили прямі інвестиції.

Слід зазначити, що більше половини всіх інвестиційних угод (52%) здійснені компаніями США. На частку компаній із країн ЄС припало 29% угод. Найбільш затребуваними галузями інвестування Канади є сфера природних ресурсів, обробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля.

Як видно на рис. 3, динаміка чистого притоку прямих іноземних інвестицій до економіки Канади досягла максимальних показників у 2007 р. Реакцією інвесторів на світову фінансову кризу 2009 р. стало різке падіння обсягів зовнішнього інвестування та повільне зростання обсягів упродовж наступних 2010–2014 рр. Тенденції припливу обсягів прямого іноземного інвестування до 2020 р. мають негативний тренд. У зв'язку з цим для Канади є актуальним питання внутрішнього інвестування.

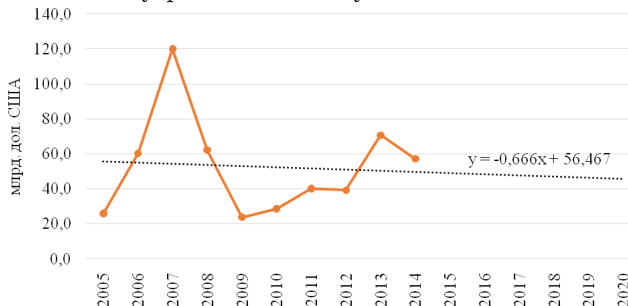


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції, чистий приток, у поточних цінах [8]

Урядом Канади укладено 28 угод про заохочення та взаємний захист іноземних інвестицій, ключовою метою яких є встановлення положень щодо прав і обов'язків сторін стосовно захисту і просування іноземних інвестицій. У період з 2011 р. по 2014 р. набули чинності вісім подібних угод, що говорить про високу інтенсивність діяльності уряду країни відносно розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у сфері залучення інвестицій. Зазначені угоди містять вичерпну кількість ключових понять сфери інвестиційної діяльності та дійсні права та обов'язки урядів

країн, передбачають механізми захисту від експропріації, забезпечують вільне переміщення капіталу, містять вимоги до процедур вирішення спорів. Окрім того, відповідно до угод, країни взаємно встановлюють режим найбільшого сприяння [10].

Наразі Канадою укладено 12 угод про вільну торгівлю (включаючи й Україну). В їх структурі міститься розділ про здійснення інвестиційної діяльності. Зазначені положення сформульовані на основі відповідного розділу Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (NAFTA) [11].

У сфері залучення іноземних інвестицій до економіки Канади активно задіяні такі інститути, як Корпорація з розвитку експорту Канади (Export Development Canada) [12] і Банк розвитку бізнесу Канади (Business Development Bank of Canada) [13], основу діяльності яких становлять фінансові інструменти підвищення інвестиційної активності, зокрема податкові кредити, знижені податкові ставки, безпосереднє бюджетне фінансування і фінансова підтримка.

Корпорація з розвитку експорту Канади реалізує заходи стимулювання прямих інвестицій у створення нових і підтримки існуючих виробництв в Канаді. Механізми, що застосовуються Корпорацією (позики, кредитні гарантії та кредитні лінії), спрямовані на підтримку іноземних компаній, які здійснюють прямі інвестиції на території Канади в проєктах, що передбачають виробництво експортних товарів.

Банк розвитку бізнесу Канади видає довгострокові позики (терміном від 4 до 30 років) на реалізацію інвестиційних проєктів іноземних компаній на території Канади, які передбачають здійснення капіталовкладень в об'єкти нерухомості (земельні ділянки і споруди) та придбання обладнання. Банк видає також позики на збільшення оборотного капіталу господарюючих суб'єктів.

Слід зазначити також, що значущу роль у залученні іноземних інвестицій в економіку Канади виконує система торгових представництв країни за кордоном, одними з основних завдань яких є залучення, подальше просування й акумулювання іноземних інвестицій на території країни в таких пріоритетних галузях, як аерокосмічна та автомобільна промисловість, медична та фармацевтична галузі, енергетика, інформаційні технології, гірничодобувна промисловість, телекомунікації та страхування.

Ключовою послугою торговельних представництв Канади є надання консультацій із широкого переліку питань, які виникають в іноземних компаній під час здійснення інвестицій у Канаду. Служба торгових представників має свої підрозділи в 161 країні світу, а їх послуги надаються на безоплатній основі.

Реалізація перелічених заходів, націлених на залучення іноземних інвестицій у Канаду, дає позитивні результати. Зокрема, вдалось подолати негативні тенденції росту в цій сфері, що знайшло своє відображення у обсязі прямих іноземних інвестицій

Таблиця 4

Динаміка інвестиційних угод, здійснених відповідно до Закону Канади про інвестиції, млн. кан. дол.

Вид угоди	2011		2012		2013		2014	
	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість
У відношенні діючого бізнесу, у тому числі:								
– пряме інвестування	390	24,434	460	50,945	406	27,353	467	38,257
– непряме інвестування	80	5,916	65	5,053	65	22,423	87	7,115
У відношенні нового бізнесу	179	1,536	195	351	178	1,666	186	2,032
ВСЬОГО	649	31,886	720	56,349	649	51,441	740	47,403

Джерело: складено автором за [9]

у національну економіку, які в 2014 р. становили 59,6 млрд. дол. США.

Висновки. Незважаючи на світові негаразди у світовій економіці, зовнішня торгівля Канади характеризується зростаючою динамікою.

Канада характеризується наявністю високого експортного потенціалу, який утворюється переважно сировино-паливною складовою, однак на відміну від спеціалізації країн, що розвиваються, Канада має високий технічний рівень цих галузей і продуктивність праці. Основними експортними товарами Канади є паливо та мінеральні добрива, транспортні засоби, реактори ядерні, котли, обладнання і механічні пристрої, деревина та целюлозні матеріали, олійні культури, руди, шлаки та зола, дорогі метали і каміння (золото, алмази і нікель). Відносно імпортованих потоків лідером за обсягом поставок в Канаду є США.

Основними товарними групами імпорту є засоби наземного транспорту, ядерні реактори, котли, обладнання і механічні пристрої, мінеральне паливо, електричні машини й устаткування, меблі, іграшки.

Незважаючи на наявність потужного експортного потенціалу, торговельне сальдо Канади є переважно від'ємним, що пов'язано з відносною слабкістю канадського долара, низькими цінами на нафту, значною залежністю від покупної спроможності США, економіка яких хоча і демонструє економічне зростання, ще повністю не відновилась від фінансової кризи.

Зовнішня торгівля Канади характеризується значною концентрацією в географічному аспекті. Основними торговельними партнерами країни є США, Китай, Мексика, Великобританія, Японія, на частку яких припадає 81,2% її зовнішньої торгівлі. Торгівля з іншими країнами світу складає лише 18,8% (у тому числі з Україною – 0,01%).

У цілому слід відзначити, що товарообіг Канади має певні особливості: сировино-паливну спеціалізацію, високу залежність від США (обсяг експорту – 65%), незначну географічну диференціацію (4/5 товарообігу приходить на п'ять країн світу), які, на нашу думку, сприяють нестабільності експортних та імпортованих потоків та їх значної залежності від кон'юнктури на світових ринках сировини та палива, економічній ситуації в країнах – торговельних партнерах Канади. Шляхами покращення подібної ситуації може стати розширення географічної структури експорту, що передбачає вихід на нові ринки збуту (наприклад, розширення співробітництва в Транстихоокеанському альянсі) та диференціації експорту (наприклад, за рахунок розширення експортних можливостей сфери послуг).

Загальний обсяг інвестицій, здійснених у Канаді в 2014 р., досяг 404,5 млрд. кан. дол. Найбільша

інвестиційна активність була відзначена у сферах житлового будівництва, гірничодобувної промисловості, житлово-комунального господарства, транспорту. Позитивні тенденції приросту обсягу здійснених інвестицій є характерними у сферах мистецтва, розваг і відпочинку, оптової торгівлі, фінансів і страхування, обробній промисловості. Падіння інвестиційної активності зафіксовано у роздрібній торгівлі, охороні здоров'я і соціального захисту, у готельній справі і на підприємствах громадського харчування, житлово-комунальному господарстві.

Більше половини всіх інвестиційних угод у Канаді (52%) здійснюються компаніями США, що підтверджує значення цієї країни як генерального економічного партнера Канади. На частку компаній із країн ЄС припало 29% угод. Найбільш затребуваними галузями іноземного інвестування Канади є сфера природних ресурсів, обробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Світова економіка: [підручник] / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.С. Рогач [та ін.]. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.
2. Голиков А.П. Економіка зарубіжних країн: [навч. посіб.] / А.П. Голиков, О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова, П.О. Черномаз. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 408 с.
3. Світова економіка: [підручник] / За ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
4. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: [кол. монографія] / За ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ, 2015. – 316 с.
5. David C. Natcher. Subsistence and the Social Economy of Canada's Aboriginal North / David C. Natcher // The Northern Review, № 30 (Spring 2009): 83–98 [Electronic resource]. – Access mode: <http://journals.sfu.ca/nr/index.php/nr/article/view/6/5>.
6. Paul Krugman – Op-Ed Columnist // The New York Times [Electronic resource]. – Access mode: <http://krugman.blogs.nytimes.com>.
7. Statistics Canada: Canada's national statistical agency [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.statcan.gc.ca/start-debut-eng.html>.
8. World Development Indicators (WDI), December 2015 [Electronic resource]. – Access mode: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
9. Investment Canada Act [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.ic.gc.ca/eic/site/ica-lic.nsf/eng/home>.
10. Trade Policy Review. World Trade Organization, April +2015 [Electronic resource]. – Access mode: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm.
11. North American Free Trade Agreement [Electronic resource]. – Access mode: http://www.naftanow.org/agreement/default_en.asp.
12. Export Development Canada (EDC) [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.edc.ca/EN/Investor-Relations/Pages/default.aspx>.
13. Business Development Bank of Canada [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.bdc.ca/EN/Pages/home.aspx>.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.24

Мельничук Л.С.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Чорноморського державного університету імені Петра Могили*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРОБЛЕМИ ВТІЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті проводиться аналіз становлення та формування поняття сталого розвитку в світовій практиці. Розглянуто базові компоненти, на яких ґрунтується концепція сталого розвитку. Визначені напрями, що сприяють підвищенню ефективності стратегії переходу до сталого розвитку. Обґрунтовано необхідність упровадження заходів, націлених на формування засад сталого розвитку в Україні.

Ключові слова: сталий розвиток, стратегія сталого розвитку, екологічна безпека, збалансованість розвитку, соціально-економічний розвиток.

Мельничук Л.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРОБЛЕМЫ ВОПЛОЩЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

В статье проводится анализ становления и формирования понятия устойчивого развития в мировой практике. Рассмотрены базовые компоненты, на которых основывается концепция устойчивого развития. Определены направления, способствующие повышению эффективности стратегии перехода к устойчивому развитию. Обоснована необходимость внедрения мероприятий, направленных на формирование основ устойчивого развития в Украине.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегия устойчивого развития, экологическая безопасность, сбалансированность развития, социально-экономическое развитие.

Melnichuk L.S. THEORETICAL PRINCIPLES AND IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT PROBLEMS OF SUSTAINABLE ENTERPRISES DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article analyzes the establishment and formation of the concept of sustainable development in the world. We consider that the basic components are based on the concept of sustainable development and the ways that improve the efficiency of strategies to sustainable development. The necessity of implementing measures aimed at developing basic principles of sustainable development in Ukraine.

Keywords: sustainable development, sustainable development strategy, environmental safety, balanced development, economic and social development.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення сталого розвитку економічних систем перебуває в епіцентрі уваги світової наукової спільноти. Велике значення цій проблематиці надається насамперед у розвинених країнах Заходу, де реалізація підприємствами концепції сталого розвитку є важливою умовою для вступу до найбільш прогресивних учасників ринку. Орієнтуючись на інтеграцію із Європейським союзом, Україна, її окремі регіони та підприємства мають упроваджувати найбільш прогресивні практики, зокрема елементи концепції сталого розвитку.

Причиною особливої уваги до проблем сталого розвитку вітчизняних підприємств можна назвати важко прогнозовану нестабільність, яка зумовлена макроекономічними чинниками, що майже не піддаються регулюванню з боку підприємства.

Зважаючи на умови збільшення швидкості й масштабів глобальних економічних змін, при зростанні зовнішньої та внутрішньої невизначеності стають актуальними питання забезпечення здатності вітчизняних підприємств протистояти впливам зовнішнього середовища. Вирішення сучасних завдань інноваційної модернізації та структурної перебудови вітчизняної економіки не можливо без сталого економічного розвитку підприємств.

За останні десятиліття в Україні було створено багато програм та концепцій щодо напрямів переходу на ринкову економіку, але питання про механізми та

напрями переходу до сталого розвитку потребують більшої уваги, адже стають актуальними не тільки для сучасних науковців, а й спільноти. Чинні нормативно-правові акти, створені національні програми, закони не охоплюють всі аспекти цієї багатогранної й складної проблеми. Отже, необхідно дослідити проблеми, пов'язані з втіленням концепції сталого розвитку в Україні та визначити основні напрями їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сталого розвитку економічних систем та можливостям його досягнення присвячено багато наукових робіт вітчизняних та іноземних учених: Н. Daly, В. Андерсона, Н. Андреева, З. Бурик, Б. Данилишина, Н. Демченко, М. Деркача, Л. Квятковської, М. Хвесика, Ю. Федунь, О. Шубравської та інші. Однак існує потреба у більш детальному дослідженні особливостей формування стратегії сталого розвитку.

Мета статті – розглянути базові компоненти, на яких ґрунтується концепція сталого розвитку, та напрями, що сприяють підвищенню ефективності стратегії переходу до сталого розвитку. Вивчити умови й передумови для формування напрямів удосконалення процесів управління підприємств в економічній системі держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція сталого розвитку створювалася міжнародним співтовариством поступово, визначаючи принаймні

три принципово обов'язкові її складові: економічне зростання, соціальний прогрес та захист навколишнього середовища. Економічна складова ґрунтується на збереженні та розвитку спільного капіталу, який забезпечує створення необхідного для поточного та перспективного розвитку комплексу ресурсів. Особливого значення та оформлення концепція сталого розвитку набула конференція ООН в Ріо-де-Жанейро (1992 р.), у якій взяли участь голови урядів, представники наукових і ділових кіл, експерти із 179 країн. Ця конференція спонукала всі країни до прийняття національних стратегій сталого розвитку. Іншим за значенням був Всесвітній Саміт «Земля-2002», який відбувся через десять років у Йоганнесбурзі (2002 р.). Він розвинув і конкретизував концепцію сталого розвитку та прийняв важливі документи її реалізації. Фактично відбувся перехід від дослідження сталого розвитку еколого-економічної системи до концепції сталого розвитку соціо-еколого-економічної системи.

Сталий розвиток як гармонійний, збалансований, безконфліктний прогрес усієї земної цивілізації, груп країн, а також окремо взятих держав, галузей, підприємств направлений на вирішення комплексу економічних, соціальних та екологічних питань щодо «збереження довкілля, ліквідації бідності, експлуатації та дискримінації як кожної окремої людини, так і цілих народів чи груп населення, у тому числі за етнічними, расовими або статевими ознаками» [2].

Передумовами сталого розвитку є нові знання, генератором і носієм яких виступають наука, науково-технічний та освітній потенціали країни, тому що «кардинально змінити ситуацію в державі та регіонах можна шляхом використання інноваційних факторів розвитку, досягнень сучасної вітчизняної і світової науки та новітніх високих технологій як важливого ресурсу для сталого розвитку суспільства» [3, с. 5].

Вперше термін «стійкий розвиток» у сучасному розумінні було використано на засіданні Римського клубу 1972 р. у доповіді з теми «Межі зростання», яку було представлено групою вчених під керівництвом Д. Медоус [4].

За визначенням Всесвітньої комісії ООН з навколишнього середовища та розвитку сталий розвиток – це розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління і не ставить під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольняти їхні власні потреби [5, с. 86].

Г. Дейлі визначає сталий розвиток як означення гармонійного, збалансованого, безконфліктного прогресу всієї земної цивілізації, груп країн (регіонів, субрегіонів) для збереження довкілля, ліквідації, експлуатації, бідності та дискримінації як кожної окремо взятої людини, так і груп населення, зокрема за етнічними, расовими або статевими ознаками [6, с. 96].

Ключовою ідеєю сталого розвитку є відмова від концепції споживацтва, коли збільшення рівня споживання є основним критерієм соціально-економічного розвитку. Необхідним є пошук такого співвідношення між природокористуванням і соціально-економічним розвитком, яке б забезпечило раціональне, економічне і ефективне використання природних ресурсів, підтримувало б екологічну безпеку суспільства і, разом з тим, гарантувало б необхідну якість життя і добробуту населення [7].

У глобальному значенні метою упровадження стратегії сталого розвитку є досягнення гармонії між людством і природою. Важливою ознакою сталого розвитку є його керуваність на основі використання системного підходу та сучасних інформаційних технологій, які дають змогу моделювати та прогнозу-

вати результати різних варіантів розвитку економічної системи.

Сталий розвиток підприємства сьогодні слід розглядати як здатність до здійснення економічної діяльності в кожен окремий момент часу в умовах невизначеності впливів зовнішнього середовища, які порушують нормальне функціонування і розвиток підприємства [5, с. 87].

Сталий розвиток країни означає таке функціонування її народногосподарського комплексу, коли одночасно забезпечуються задоволення матеріальних і духовних потреб населення, що зростають, раціональне та екологічно безпечне господарювання й високоефективне використання природних ресурсів, підтримання сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності, збереження, відтворення і примноження якості довкілля та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва [8, с. 7].

Концепція сталого розвитку ґрунтується на синтезі трьох базових компонентів: економічного, соціального та екологічного. Проте, досліджуючи перспективи і проблеми довготривалого соціального екологічно безпечного розвитку Е. Гірусов та Г. Платонов визначили шість аспектів терміну «сталий розвиток»: політико-правовий, економічний, екологічний, соціальний, міжнародний та інформативний [9, с. 187].

Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо упровадження стратегії сталого розвитку важливе значення мають міжнародне оцінювання, яке показує відповідність діяльності держави певним принципам і показникам. Таке оцінювання визначаються за допомогою системи індикаторів, що якісно та кількісно характеризують процес переходу держави до екологічно врівноваженого розвитку. Кожний індекс є середньозваженим показником, що розраховується на основі системи індикаторів. Міжнародні рейтинги є зручним інструментом для визначення місця країни у світовій системі координат. За допомогою світових досліджень можна подати та проаналізувати становище України в економічній, екологічній та соціальній сферах [10, с. 18]. Аналітичне узагальнення матеріалів міжнародних рейтингів дасть можливість побачити ситуацію, що склалася під впливом соціально-економічних та екологічно природних чинників. Державна політика щодо сталого розвитку повинна базуватися на таких основних принципах, які забезпечують [11, с. 20]:

- збалансованість розвитку українського суспільства – паритетність економічного, соціального та екологічного складників, визнання неможливості тривалого розвитку суспільства в умовах деградації природного середовища;
- екологічно та техногенно безпечні умови життєдіяльності населення;
- затвердження гуманізму, демократії та загальнолюдських цінностей;
- еколого-економічна збалансованість розвитку окремих регіонів та її узгодження із загальнонаціональними потребами.

Серед основних напрямів, що сприятимуть підвищенню ефективності національного механізму природокористування та формування ефективної стратегії переходу до сталого розвитку, на наш погляд, слід вважати:

1. Екологізація способу життя, відтворення екологічно орієнтованих людських мотивів і факторів екологізації: стимулювання «екологозбалансованої» поведінки – формування попиту і потреби в еко-товарах і товарах екологічного призначення для інди-

відуального споживання, екологічно орієнтованого способу життя, засобів для виробничої сфери та природних комплексів, утилізація відходів побутового і промислового характеру призначення.

2. Екологізація світогляду, формування масової екологічної культури, освіти й виховання майбутніх поколінь, екологізація духовної сфери життєдіяльності людини. Виховувати членів суспільства, які усвідомлюють необхідність збереження як регіональної, так і глобальної екологічної рівноваги та сприяють цьому.

3. Екологізація економіки, зростання її енергоефективності. Ця проблема стосується не тільки зниження енергомісткості галузей народного господарства, екологізації товарів й технологій, що сприяють економії матеріальних і енергетичних ресурсів при виробництві певних видів продукції, засобів перероблення відходів і побічних продуктів виробництва, засобів з екологізації технологічного процесу у виробництві.

4. Регламентация й захист національних екологічних інтересів у міжнародній політиці, контролювання процесів виробництва й обсягів «антиекологічної» продукції, тобто небезпечних товарів і послуг, з екологічної точки зору (харчові продукти, лікарські та косметичні засоби, у тому числі генно-модифіковані продукти). Актуальність цього напрямку зумовлена наявністю в політичній сфері механізмів, які блокують спроби подолати екологічну кризу – відбувається злиття економічного і політичного світів, при цьому етичні аспекти ведення бізнесу в цьому випадку вже не передбачаються як невід'ємні [12, с. 54].

Концепція сталого розвитку впроваджується на різних рівнях. Так, у 2015 р. в Україні прийнято стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». Затверджена Указом президента стратегія визначає мету, напрями руху, дорожню карту, першочергові пріоритети, стратегічні індикатори та засоби реалізації. Метою стратегії, яка має базуватись на ґрунтовному розумінні сутності даної концепції як громадянами країни, так і суб'єктами, що господарюють, є запровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід країни на провідні позиції у світі [13].

В Україні ця концепція не набула масового характеру у зв'язку з низкою об'єктивних причин, зокрема складною економічною ситуацією, відсутністю ресурсів для інвестування та сконцентрованою підприємств на тактичних завданнях збереження поточних фінансових результатів.

Висновки. Необхідність змін у діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання пов'язані як з науково-технічним прогресом, так і з системними перетвореннями в системі їх управління. Саме тому виникає необхідність зосередження особливої уваги на проблеми управління сталим розвитком підприємств. Стратегію сталого розвитку в Україні впроваджують потужні підприємства, які мають відповідні фінансові та кадрові ресурси, а також стратегічне

бачення майбутнього українського суспільства і свого місця у ньому. Основний акцент при цьому робиться на екологічному аспекті, розвитку інфраструктури та соціальній функції. Сприйняття концепції сталого розвитку малими та середніми підприємствами в Україні є низьким. Оскільки економіка України знаходиться на шляху формування та визначення пріоритетів щодо майбутніх перспективних напрямів її розвитку, заходи, націлені на формування засад сталого соціально-економічного екологічно безпечного розвитку, які будуть наближати нашу державу до гармонійного сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42.
2. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі; пер. з англ. – К.: Інтелсфера, 2002. – 312 с.
3. Tul'chyn'ska S. Management in the field of education and science as a factor of providing of steady development of the state and regions / S. Tul'chyn'ska, A. Mel'nychenko, O. Akimova. – Kyiv: Edel'vejs, 2012.
4. Бурик З. Формування концепції сталого розвитку регіону / З. Бурик // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2014. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Ttpdu_2014_1_22.pdf.
5. Квятковська Л. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 85–89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2013_1_14.pdf.
6. Daly H. Towards a Steady State Economy / H. Daly // Steady-State Economics; 2-nd ed. – Washington, D.C.: Island Press, 1991. – 339 p.
7. Шпортко А. Становлення концепції сталого розвитку / А. Шпортко, Г. Кірейцева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ztu.edu.ua/ua/science/conference/files/eco_es.../ShportkoAM.doc.
8. Деркач М. Концепт сталого розвитку як домінуюча ідеологія людської цивілізації у XXI ст. / М. Деркач // Вісник Дніпропетровського університету. – 2009. – Вип. 3 (1). – С. 185–191.
9. Гирусов З. Мир в поисках концепции устойчивого развития / З. Гирусов, Г. Платонов // Вестник Московского университета. – 1996. – № 1. – С. 3–14.
10. Данилишин Б. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку / Б. Данилишин, О. Веклич // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 13–23.
11. Федунь Ю. Шляхи забезпечення сталого еколого економічного – розвитку України / Ю. Федунь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2009. – № 657 – С. 525–529.
12. Демченко Н. Проблеми й перспективи формування стратегії сталого розвитку України / Н. Демченко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2013. – № 2. – С. 53–56.
13. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.

УДК 354.2

Мирвода С.І.*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного університету «Україна»***ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ**

Стаття присвячена актуальним питанням розвитку соціально-культурної сфери в умовах трансформаційних перетворень. Основою успішного соціального розвитку є висока продуктивність функціонування усїєї соціально-економічної системи та висока ефективність господарської діяльності на основі вдосконалення культурної складової.

Ключові слова: соціально-культурна сфера, трансформаційні перетворення, інноваційні структури, інвестиції.

Мирвода С.И. ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ

Статья посвящается актуальным вопросам развития социально-культурной сферы в условиях трансформационных изменений. Основой успешного социального развития является высокая продуктивность функционирования всей социально-экономической системы и высокая эффективность хозяйственной деятельности на основе усовершенствования культурной составляющей.

Ключевые слова: социально-культурная сфера, трансформационные изменения, инновационные структуры, инвестиции.

Myrvoda S.I. IMPERATIVES DEVELOPMENT OF SOCIAL AND CULTURAL AREAS OF UKRAINE

The article is devoted to topical issues of social and cultural sphere in conditions of transformational change. The basis for successful social development is a high performance operation of all socio – economic system and high efficiency of economic activities based on improving cultural component.

Keywords: socio-cultural sphere, transformation, innovative structure investments.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку соціально-культурної сфери в Україні має фундаментальну закономірність – інтернаціоналізацію. Інтернаціоналізація в епоху глобалізації надзвичайно розширює межі свого прояву, охоплюючи також позаекономічні сфери людської життєдіяльності та інститути, що їх регулюють. Особливе місце серед них посідає науково-освітня діяльність, яка в постіндустріальній парадигмі глобального економічного розвитку відіграє визначальну роль у генеруванні таких ресурсів, як знання, інновації та інформація на базі функціонування університетів.

У результаті інтеграції освіти, науки і виробництва університети поступово стають самостійними суб'єктами підприємницької діяльності, специфіка якої полягає у виробництві інноваційних продуктів, розробці технологій та нових матеріалів, обґрунтуванні проектів, проведенні комерційно-консалтингової та контрактної діяльності з підготовки кваліфікованих фахівців для сфери бізнесу. Саме підприємницька діяльність університетів стала каталізатором поглиблення не тільки їх міжнародного міжакадемічного, а й фінансово-економічного співробітництва, яке в останні десятиліття набуло диверсифікованих організаційних форм і глобального масштабу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні питання функціонування та розвитку соціальної сфери ґрунтовно розглядаються у працях багатьох відомих зарубіжних науковців, серед яких: В. Баумоль, Г. Беккер, Л. Ерхард, Дж. Кейнс, В. Ойкен, В. Парето, Т. Стюарт, Ф. Хайєк та інші.

Основні положення різних складових механізмів системи державного управління закладені в дослідженнях таких українських фахівців, як В. Авер'янов, В. Бакуменко, О. Васильєва, О. Іваницька, Т. Іванова, В. Князєв, В. Луговий, В. Маліновський, Н. Нижник, М. Поплавський, І. Розпутенко, С. Домбровська, В. Цветков, О. Якименко. Значний внесок у дослідженні загальної теорії та методології державного управління зробили також зарубіжні вчені: Г. Атаманчук, В. Афанасьєв, Д. Белл, М. Вебер, В. Граждан, Д. Зеркін, М. Кастельс, Г. Моска, Т. Парсонс, Ю. Тихомиров, Е. Тоффлер, В. Чіркін.

Організаційно-економічні аспекти управління суспільним розвитком та культурою як його складовою досліджували Г. Балихін, Н. Багаутдінова, В. Гамаюнов, В. Дорофійенко, Г. Кологрєєв, В. Пілюшенко, С. Поважний, О. Поважний та інші. Аспекти формування системи управління якістю культурних послуг розглядали Ю. Вишняков, В. Кальней, В. Лобас, Д. Матрос, С. Шишов.

Розвитку соціально-культурної сфери присвячені праці О. Бутнік, С. Вершловського, С. Крисюка, Л. Мітіної, А. Нікуліної, В. Олійника, Н. Протасової.

Водночас залишаються недостатньо дослідженими питання інституціональних перебудов соціальної сфери на рівні регіону, впливу державного регулювання на розвиток соціальної сфери. Незавершеність наукових досліджень організаційно-економічних механізмів державного регулювання соціально-культурної сфери, з одного боку, та значна практична значущість цієї проблеми для держави – з іншого, підтверджують об'єктивний характер актуальності теми дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні розвитку соціально-культурної сфери в умовах трансформаційних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зі здійсненням активних ринкових перетворень та ствердженням принципів інноваційного розвитку актуалізуються стратегічні завдання щодо соціального піднесення на основі запровадження високих соціальних стандартів життєдіяльності населення, що відповідають етапу стабільного економічного зростання. Сучасний соціально-культурний розвиток передбачає не тільки якомога повне задоволення матеріальних, а й духовних потреб населення, розширення його можливостей у вільному виборі сфери діяльності, місця проживання та способу життя, а отже, і реалізації цілей особистого та суспільного розвитку. Основою успішного соціального розвитку є висока продуктивність функціонування усїєї соціально-економічної системи та висока ефективність господарської діяльності на основі вдосконалення культурної сфери.

В умовах трансформаційних перетворень виникають вагомі перешкоди щодо реалізації стратегічних

та тактичних цілей соціально-культурного розвитку, зумовлені необхідністю спрямування значних ресурсів на потреби структурної модернізації економіки, розвитку нових територіальних та галузевих форм організації виробництва, інфраструктури [1, с. 8–14]. Не зважаючи на це, пріоритетність вирішення соціальних завдань та проблем не викликає сумніву – необхідно посилити соціально-культурне спрямування трансформаційних перетворень через їх орієнтацію на потреби населення та його інтереси в розвитку сфери культури. Сформовані засади інвестиційної моделі економічного зростання на основі збільшення інвестицій в основний капітал, покращання інвестиційного попиту, що дає підстави для висновку про появу якісно нових стимулів та джерел для прогресивного соціально-культурного розвитку. Загальне зростання інноваційної активності суб'єктів господарювання та формування нових інноваційних структур, збільшення обсягів випуску нової високотехнологічної конкурентоспроможної продукції забезпечить у перспективі вирішення таких соціальних проблем як скорочення виробничого травматизму та професійних захворювань, насамперед у зайнятих в базових галузях промисловості, покращання санітарно-гігієнічних умов праці на основі інтенсивного оновлення діючої територіально-галузевої системи робочих місць. Стабілізація процесів диференціації населення за рівнем життя, зростання номінальної та реальної заробітної плати працівників, підвищення ефективності використання робочого часу, зменшення обсягів вимушеної неповної зайнятості та заборгованості з виплат заробітної плати формують економічне підґрунтя для забезпечення соціально-культурного розвитку.

На фоні сприятливих макроекономічних передумов зберігається певна система економічних обмежень, яка власне і надає специфічних рис та особливостей перебігу соціальних процесів. Серед них на особливу увагу в плані вирішення нагальних соціальних проблем заслуговують такі групи обмежень та ризиків як інвестиційні, інституційні та споживчі.

Найбільш впливовими на соціальний розвиток залишаються інвестиційні обмеження, сформовані внаслідок недостатніх за обсягами і неоптимальними за структурою соціально-демографічними інвестиціями, недоінвестування територіально-галузевої системи робочих місць, нерівномірного розподілу інвестиційних ресурсів. При тому, що інвестиції в основний капітал щорічно зростають і покращується відтворювальна структура самого капіталу, не досягнуто відчутного соціального ефекту від цього процесу – кількість робочих місць і відповідно рівень зайнятості у несприятливих і шкідливих умовах праці не знижується, а в окремих галузях промисловості має тенденцію до зростання.

Інституційні обмеження у соціально-культурній сфері пов'язані з недосконалістю сучасного господарського механізму, збереженням значної сфери дії неринкових відносин і надмірною комерціалізацією тих сфер суспільного буття, які традиційно є об'єктами державного впливу і підтримки (освіта, охорона здоров'я, соціально значимі галузі економіки). Внаслідок дії цієї групи обмежень зберігається високий рівень нерегламентованої зайнятості населення та прихованого безробіття, низька вартість робочої сили і значна сфера низькопродуктивної праці, тобто залишаються невирішеними основні соціальні проблеми у сфері зайнятості та формування доходів населення.

Споживчі обмеження є похідними від двох попередніх груп, однак мають пріоритетне значення в

формуванні нової траєкторії соціального розвитку, зорієнтованої на максимально повне задоволення життєво важливих потреб населення. Загальний рівень життя населення залишається надзвичайно низьким і таким, що перешкоджає досягненню високої соціальної якості економічного зростання.

Сучасний соціально-культурний розвиток України має бути повністю зорієнтований на нормалізацію демовідтворювальних процесів на основі суттєвого збільшення демографічних інвестицій; зростання реальних доходів населення з підвищенням частки оплати праці, доходу від підприємницької діяльності.

Головною метою соціально-культурного розвитку має бути забезпечення сталого зростання якості життєдіяльності населення щодо зміцнення його життєвого потенціалу, зростання реальних доходів та розширення сфери продуктивної зайнятості. Враховуючи те, що сучасний рівень економічного розвитку країни не дає змоги нагромадити і спрямувати необхідні кошти для прискореного соціального розвитку, необхідно чітко визначити пріоритетність вирішення нагальних завдань, враховуючи фінансові, організаційні та матеріально-технічні можливості [2, с. 52–60].

У сучасній стратегії соціально-культурного розвитку, адекватній етапу трансформаційних перетворень, необхідно передбачити вирішення таких першочергових завдань:

- нормалізація процесів природного відтворення населення на основі стабілізації рівня народжуваності з поступовим його підвищенням, формування нових репродуктивних установок молоді, а також успішної реалізації ефективних державних соціальних програм підтримки материнства і дитинства;
- зміцнення життєвого потенціалу населення шляхом поширення здорового способу життя, скорочення загальної захворюваності і смертності населення, насамперед, спричиненої виробничим травматизмом та поширенням соціально зумовлених хвороб;
- значне підвищення життєвого рівня населення на основі зростання його реальних доходів, розширення сфери продуктивної зайнятості, стимулювання ефективного попиту на робочу силу та подолання бідності;
- створення системи державних соціальних гарантій рівного доступу громадян до суспільних матеріальних і духовних благ, забезпечення соціальної стабільності і прогресу;
- розвиток соціальної інфраструктури з метою підвищення якості соціального обслуговування населення, формування прогресивної структури споживання, збільшення фонду вільного часу населення.
- ефективне регулювання культурних заходів у суспільно необхідному напрямі;
- оптимізація системи державного управління у сфері культури на основі трансформаційної мережі та приведення її у відповідність до сучасних тенденцій розвитку суспільства.

Соціальна сфера – це багатоаспектний комплекс, що включає в себе освіту, науку та інноваційну діяльність, культуру та мистецтво, житлово-комунальний комплекс, травматизм та рекреаційну діяльність, охорону здоров'я та соціальний захист, готельно-ресторанне господарство, ділову (зв'язок, маркетинг, консалтинг, видавництво) та фінансово-банківську сферу.

Головні чинники, які формують і структурують ресурсний потенціал соціально-культурного комплексу, включають:

– кадровий потенціал – наявність кваліфікованих робітників та службовців, їх адаптаційна здатність до змін в цілях і завданнях соціально-культурного комплексу;

– фінансовий потенціал – стан активів, наявність кредитних ліній, бюджетних асигнувань, дебіторської заборгованості тощо;

– маркетинговий потенціал – майстерність стратегічного управління культурними заходами, уміння правильно використовувати методи національного й міжнародного маркетингу;

– організаційно-технічний потенціал – характер та гнучкість управлінської системи, швидкість проходження управлінських рішень тощо;

– інфраструктурний потенціал – розвиненість ринкової інфраструктури;

– науковий та інноваційний потенціал – інформаційне забезпечення науково-технічного пошуку та управління соціально-культурним комплексом;

– інвестиційний потенціал – інвестиції в проведення культурних заходів та новітні розробки, їх перспективність і конкурентоспроможність;

– матеріальний потенціал – використання матеріальних ресурсів при проведенні культурних заходів;

– кон'юнктурний потенціал – це результат взаємодії різних факторів зовнішнього ринку (економічних, міжнародних), які визначають положення на конкретному зовнішньому ринку і зумовлюють напрям, хід і результат діяльності на цьому ринку.

Перераховані складові ресурсного потенціалу соціально-культурного комплексу не претендують на вичерпну повноту. Вони можуть бути доповнені та конкретизовані до кожної ринкової ситуації. З цієї класифікації видно, наскільки складна проблема формування соціально-культурного комплексу, що відбувається завдяки процесам інтеграції та кооперації наявних ресурсів.

Слід зазначити, що при оцінюванні ефективності функціонування соціально-культурного комплексу та його конкурентоспроможності, крім загальноприйнятих критеріїв оцінювання, доцільно використовувати також показники ефективності використання ресурсного потенціалу соціальної сфери. Так, на думку деяких науковців ці індикатори є результатом тих змінних, які необхідно включати в загальну систему державної статистики [3]; значущими показниками статистики можуть вважатися також питання стурбованості громадськості [4, с. 258–259]. Це своєрідні пристрої, які дають змогу бачити та ефективно втручатись у сферу вироблення нових культурних заходів та оцінення їх впливу на суспільне життя [5, с. 63–64].

На сучасному етапі розвитку соціально-культурного комплексу ми можемо говорити про те, що для визначення єдиного підходу щодо оцінювання ефективності культурного заходу є певні проблеми. Для оцінювання та прогнозування багатьох змінних, які широко вико-

ристовуються при проведенні економічного аналізу культурного заходу (наприклад, інвестиції, інновації, людські ресурси, платіжний баланс тощо), є недостатніми для аналізу, тим більше інноваційного.

Не всі загальноприйняті показники є однаково важливими при оцінюванні умов існування та ефективності функціонування соціально-культурного комплексу. Визначення важливості кожного показника відбувається при аналізі конкретного культурного заходу, враховуючи цілі та мету його проведення. При цьому, зауважимо, що показники ефективності дають лише часткове, фрагментарне уявлення про культурний захід. Тому при комплексному аналізі ефективності діяльності соціально-культурного комплексу необхідно здійснити більш глибоке дослідження, яке передбачає анкетування, інтерв'ю, зустрічі, що дають змогу комплексно оцінити якість проведення та ефективність культурного заходу.

Висновки. Процес оцінювання роботи соціально-культурного комплексу може включати в себе аналіз кількісних показників та використання різноманітних методів для отримання якісної інформації про культурний захід. Задля цього необхідно здійснити такі кроки:

1. Вивчити наявну інформацію з метою ідентифікації сучасного стану соціально-культурного комплексу.
2. Визначити особливості діяльності соціально-культурного комплексу.
3. Ідентифікувати зацікавлених сторін щодо розвитку соціально-культурного комплексу.
4. Провести зустрічі із зацікавленими сторонами та фактичними учасниками культурного заходу для ознайомлення процесу його створення, проведення й уточнення списку основних учасників заходу.
5. Провести зустрічі та отримати необхідні дані від замовника заходу й основних учасників культурного заходу з метою здійснення аналізу інформації про динаміку розвитку та ефективність проведення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушко Й. Соціальна відповідальність та соціальна етика у менеджменті / Й. Андрушко, О. Кузьмін. – Львів, 2002. – 195 с.
2. Антонюк В. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: [монографія] / В. Антонюк. – Донецьк: Інститут економіки та промисловості НАН України, 2007. – 378 с.
3. Грабовецький Б. Теоретичні і методологічні основи економічного прогнозування: [навч. посібник] / Б. Грабовецький. – Вінниця: ВФ «ТАНГ», 2009 [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://publib.if.ua/part/9816>.
4. Куценко В. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку: [монографія] / В. Куценко, В. Удовиченко – Чернівці: Видавець В.М. Лозовий, 2011. – 656 с.
5. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. Б.Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.

УДК 336.543

Пішенін І.К.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного університету «Україна»

ІНТЕГРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ СФЕРИ ЯК НОВА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ

Статтю присвячено питанням інтеграції підприємств, які забезпечують транспортні перевезення, як головної складової частини їх конкурентоздатності і розвитку в системі транспортних комплексів, що максимально сприяє економічному розвитку держави.

Ключові слова: інтеграція, транспортні перевезення, транспортні комплекси, економічний розвиток.

Пишенин И.К. ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРЫ КАК НОВАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПЛЕКСОВ

Статья посвящена вопросам интеграции предприятий, которые обеспечивают транспортные перевозки, как ключевой составляющей их конкурентоспособности и развития в системе транспортных комплексов, что максимально способствуют экономическому развитию страны.

Ключевые слова: интеграция, транспортные перевозки, транспортные комплексы, экономическое развитие.

Pishenin I.K. ENTERPRISE INTEGRATING THE TRANSPORT SECTOR AS A NEW PARADIGM OF TRANSPORT COMPLEX

The article is dedicated to the integration of companies that provide transportation, as a key component of the competitiveness and development of the system of transport complexes that most contribute to the economic development of the country.

Keywords: integration, transportation, transport facilities, economic development.

Постановка проблеми. Сучасний етап світогосподарського розвитку транспортної сфери характеризується розширенням меж і масштабів глобалізації у світовій економіці, яка призводить до загострення конкурентної боротьби як на внутрішніх ринках окремих країн, так і на рівні світового ринку в цілому. За даних умов ефективність діяльності великих транспортних комплексів на міжнародному ринку залежить від їх здатності швидко реагувати і вірно відслідковувати зміни, що відбуваються у глобальному середовищі. У зв'язку з цим виникає необхідність у розробці стратегії інтеграції великих транспортних комплексів в умовах невизначеності глобального середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стратегічного управління в діяльності транспортних комплексів досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: І. Ансофф, У. Кінг, Д. Кліланд, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон та ін. Істотний внесок у теорію перспективного планування та управління, стратегічної та інвестиційної діяльності зробили вітчизняні вчені: О. Амоша, М. Чумаченко, С. Аптекарь, А. Акмаєв, Я. Берсуцький, І. Бланк, І. Булеєв, О. Вагонова, Ф. Євдокимов, М. Іванов, А. Кабанов, М. Лепа, М. Румянцев, В. Хобта, А. Філіпенко, Ю. Макогон.

Дослідженню проблем глобалізації та аналізу глобальних трансформацій присвячено праці О. Білоруса, І. Бузько, А. Гальчинського, Б.П. Герста, Ч. Гіла, І. Дахно, М. Делягіна, Є. Кочеткова, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, Ю. Макогона, В. Новицького, В. Омельченка, Т. Орехової, Ю. Пахомова, А. Поручника, Г. Томпсона, Д. Стигліца, А. Філіпенка, Дж.А. Хансона, О. Шниркова та ін.

Зазначені автори здійснили вагомий внесок у дослідження проблем діяльності великих транспортних комплексів та розвитку процесів глобалізації. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання стратегій інтеграційного розвитку великих транспортних комплексів в умовах глобалізації, що визначає актуальність статті, її теоретико-методологічне та науково-практичне значення.

Мета статті полягає у розробці теоретико-методологічних основ стратегічної інтеграції транспорт-

них структур в умовах глобалізації і на цій основі – цілісної наукової концепції організаційного розвитку великих транспортних комплексів в умовах глобальних трансформацій.

Для досягнення зазначеної мети поставлено такі головні завдання: дослідити концептуальні засади формування стратегій розвитку транспортних структур; визначити передумови системних трансформацій у транспортній галузі з урахуванням дії глобальних загроз; дослідити концептуальні основи формування стратегічної інтеграції підприємств транспортної галузі; визначити стратегічну інтеграцію транспортних підприємств як нову парадигму організаційного розвитку транспортних комплексів.

Теоретичну і методологічну основу дослідження становлять фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних учених із питань формування, оцінки та розвитку теоретико-методологічних засад створення системи стратегічного управління крупними транспортними комплексами в сучасних умовах господарювання. Інформаційною базою досліджень виступають законодавчі акти України, офіційні матеріали міжнародних організацій і агенцій, дані Держкомстату України, методичні й інструктивні матеріали Міністерства інфраструктури і відомств, матеріали первинної звітності підприємств транспортного комплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підґрунтям для розбудови теоретико-методологічного базису стратегічної інтеграції суб'єктів господарювання повинно стати співвіднесення означених елементів інтеграційних процесів із поданими особливостями сучасного економічного середовища. Хоча визначений перелік не є повним узагальненням відмітних ознак, їх урахування певним чином змінює усталені підходи. Різні види об'єднань підприємств відносяться до процесу злиттів і поглинань, які характеризуються визначеними цілями і завданнями. Злиття – це об'єднання двох корпорацій, за якого виживає одне з підприємств, а інше припиняє своє існування. За злиття поглинаюча компанія перебирає на себе активи і зобов'язання компанії, яка поглинається, така орієнтація значно обмежує можливість

створення дієвого механізму управління стратегічною інтеграцією суб'єктів господарювання [1, с. 127].

Сутність будь-якої форми інтеграції у транспортній сфері полягає в обмеженні свободи дій транспортних підприємств через делегування ними частини своїх функцій і прав інтегрованої системної організації – транспортному комплексу. З дещо іншої точки зору інтеграцію можна розуміти як процес руху й розвитку транспортної системи, в якій зростає число й інтенсивність взаємодії відповідних елементів, зменшується їх відносна самостійність по відношенню один до одного.

Інтерпретуючи означену систему ознак на особливості інтеграції у транспортній сфері безпосередньо суб'єктів господарювання, слід урахувати означене в джерелі подвійне відображення феномену інтеграції. За М.К. Чанаєвим, такий «стан» можна співвіднести з результатом інтеграції.

Диверсифікованість виробництва транспортних послуг, можливість використання надлишкових транспортних ресурсів проявляється, коли важливим джерелом позитивної синергії є збільшення диверсифікованості транспортної галузі (як стосовно запропонованих транспортних послуг, так і географічно), що знижує загальний ризик транспортних операцій і гарантує стабільний обсяг надходжень. Це саме по собі є стимулом для злиття компаній, які спеціалізуються в транспортній галузі. Диверсифікованість допомагає стабілізувати потік доходів, що є вигідним і для працівників транспортної компанії, і для постачальників транспортних послуг, і для споживачів (через розширення асортименту послуг, внесених до програми постійних клієнтів). Отже, система більшою мірою фіксує об'єкту форму цілого, а інтеграція відбиває процес її отримання. З цієї точки зору також досить цікавим є зіставлення дещо інших категорій, розуміння яких також відбивається на досягненні мети й розкритті предметної галузі даного дослідження. Можна стверджувати, що інтеграція транспортної сфери є вищою формою розвитку взаємозв'язків, а синтез, своєю чергою, може розглядатися як вища фаза чи підсумок інтеграційних процесів у системі розвитку транспортних комплексів [2, с. 56].

Разом із тим автор вважає за доцільне визначити ще низку додаткових понять, що корелюються з категорією інтеграції транспортної сфери та відбивають різні аспекти її змістового наповнення.

Із точки зору економічності транспортної системи інтеграцію можна розглядати як об'єднання економічних суб'єктів транспортної галузі і розширення зв'язків між транспортними підприємствами або як динамічний процес створення сприятливих умов для одного умов здійснення економічної діяльності й поглиблення взаємодії задля більш повного використання ексклюзивних конкурентних переваг транспортної сфери та отримання синергетичного ефекту. Безпосередньо ж співробітництво у транспортній галузі поширюватиметься як на інтегровані процеси (у межах сформованого логістичного ланцюга створення вартості), так і на будь-яку пов'язану з допоміжними процесами транспортну діяльність.

Мотив доступу до інформації оцінюється як транспортний ресурс і відіграє велику роль у діяльності транспортних компаній. Здобуваючи транспортну компанію разом із видимими активами, транспортний комплекс одержує у своє розпорядження додаткові знання про ринок споживчих транспортних послуг. Як правило, нова транспортна компанія привносить із собою й напрацьовану інформаційну мережу клієнтів, які пов'язані з нею особистими відносинами. Внутрішньофірмовий стан може як взаємозбагатити, так і стати каменем спотикання в спільній діяльності, тому такими важливими є інтеграційні заходи на всіх стадіях формування транспортного комплексу. Невпевненість у майбутньому і ризик бути звільненим призводять до масової флуктуації насамперед найбільш кваліфікованих співробітників транспортної галузі і працівників вищої ланки, що легко знаходять нові пропозиції на ринку праці. Нерідко з ними йдуть і великі клієнти [3, с. 277].

Також у зазначеному дослідженні визначалася доцільність інтеграції окремих функцій управління транспортним комплексом у межах окремої інтегрованої структури транспортного бізнесу. Відповідно, 34% опитаних наголосили на потребі інтеграції функцій контролю та аналізу, 29% – функцій організації, 20% – функцій регулювання. Узагальнюючи підходи, можна виділити множину стимулів чи причин для ініціалізації інтеграційних процесів у транспортній сфері [4].

За документами Європейської комісії глобальна мережна економіка визначається як «середовище, в якому будь-яка компанія або індивід, що перебувають у будь-якій точці економічної системи, можуть контактувати легко і з мінімальними витратами з будь-якою іншою компанією або індивідом із приводу спільної роботи, для торгівлі, обміну ідеями та ноу-хау або просто для задоволення». Д.С. Львов, своєю чергою, співвідносить мережні структури з поняттям бізнес-групи, під якою розуміє сукупність підприємств і організацій, координація дій яких виходить за рамки звичайних контрактів на ринках товарів і позикового капіталу, але відбувається при збереженні статусу партнерів за групою як окремих господарських суб'єктів. При цьому наголошується на обов'язковій наявності регулярно діючого координаційного центру, що не дає змоги розглядати таке тлумачення відповідним до всіх мережних форм інтеграції.

Орієнтація на мережевий підхід у транспортній сфері дає змогу в основу структури ринку чи транспортної галузі покласти мінімум три мережі: формальну (дія агентів у межах формальних транспортних інститутів), інформаційну (зв'язує транспортні підприємства між собою та забезпечує розподіл інформації) та реальну (дійсно укладені контракти в рамках транспортних комплексів). Із точки зору останнього типу утворення інформаційної транспортної мережі слід орієнтуватися на представлені в роботі транспортної сфери змінні, що використовуються для позначення взаємовигідного співробітництва: позиція окремого транспортного підприємства (відбивається збереження орієнтації на основному бізнесі; нарощення компетентності; розширення доступу до кваліфікованих співробітників; збільшення економії на масштабах кадрового й технічного ресурсу, підсилення контролю над витратами забезпечення взаємодії) та позиція контрагентів у вигляді споживачів чи постачальників транспортної послуги (моделюється надійність, важливість, точність, повнота та своєчасність інформації й виконаних транспортних послуг). Ці дві змінні дають змогу представити повну ціннісну модель логістичної мережі транспортного комплексу. При цьому знову ж таки критерієм ефективності стратегічної інтеграції транспортних підприємств буде її успішність для всіх учасників інтеграційного процесу.

Практично ідентичне сприйняття термінів «інформаційна транспортна економіка» та «мережна транспортна економіка». Така ідентичність підкреслює значну роль мережевих форм транспортних організацій як

підґрунтя для активізації механізмів самоорганізації. При цьому критерій ефективності роботи транспортного підприємства зміщується з максимізації власного прибутку на максимізацію ефективності транспортної інфраструктури в цілому. Отже, і цінність транспортної мережі утворюється всіма її учасниками, а комплексні блага розподіляються пропорційно ефективності використання інформаційної транспортної мережі окремими транспортними підприємствами або їх внеску у вигляді специфічних активів. З огляду на такий стан, можна стверджувати про зростання рівня взаємної зацікавленості учасників інтеграційних процесів у транспортній сфері, що врешті-решт призведе до створення транспортних комплексів та розвитку певних мережевих транспортних стандартів взаємодії, які становлять інституціонально-правове забезпечення механізму управління стратегічною інтеграцією розвитку транспортних комплексів.

Орієнтуючись на стандарти взаємодії транспортних підприємств, в умовах інформаційної економіки зв'язки між окремими компаніями втрачають якісні комунікації, а витрати на подолання географічної відстані замінюються витратами на ефективну організацію мережного доступу. Разом із тим обмеженим ресурсом залишається місце в системі розподілу праці (логістичному ланцюгу створення вартості), на якому окремий транспортний сектор має максимальну цінність, а отже, й отримує максимально можливу вигоду для себе. При дослідженні транспортних структур ми часто оперуємо поняттям логістичної мережі, яку визначають як множину засобів (інфраструктура) і принципів, яка уможливає суб'єктам транспортної галузі, які мають до них доступ, реалізацію спільних проектів, якщо ці засоби відповідають їх потребам і придатні для спільного користування інформаційною мережею. У рамках такої мережі відбуватиметься поетапна трансформація механізмів управління життєдіяльністю транспортних підприємств в єдину скоординовану відкриту саморегулюючу систему, засновану на балансі очікувань і конкурентно-коопераційній взаємодії у транспортній галузі.

Висновки. Особливість і значущість отриманих результатів полягає в концептуальному вирішенні проблеми інтеграції підприємств транспортної сфери і формуванні стратегії розвитку великих транспортних комплексів у світогосподарському просторі, а також системному вдосконаленні теоретико-методологічних засад розвитку інтегрованих господарських структур в умовах глобальних трансформацій.

Стратегічний розвиток великих транспортних структур з урахуванням невизначеності і різноспря-

мованості трансформацій світогосподарського розвитку потребує створення нових напрямів теоретико-методологічних та організаційно-методичних засад на основі аналізу розвитку міжнародного співробітництва в умовах глобалізації. Це пов'язано зі зміною підходів до розробки і здійснення торгової, промислової та конкурентної політики, ускладнення реалізації економічної політики в результаті зростання внутрішньофірмових трансакцій, зменшення зв'язку глобального ринку з географічною територією.

Під впливом суттєвих зовнішніх змін у транспортній сфері формуються нові важелі розвитку світового транспортного господарства, а відповідно, і розподіл ризику, пов'язаного з розробкою й використанням нових транспортних технологій.

Зосередження на комерційному використанні наукових результатів, запобігання труднощам, що обумовлено розходженнями в патентних законодавствах, подолання перешкод в отриманні ліцензій на транспортні послуги, прагнення окупити витрати на здійснення відповідних робіт, об'єднання окремих винаходів у рамках нових транспортних систем дає змогу забезпечити інтеграцію транспортної сфери.

Послідовність вироблення інноваційної стратегії інтегрованої структури передбачає постійний перегляд стратегічних імперативів розвитку суб'єктів господарювання у транспортній сфері з метою підвищення гнучкості та адаптивності їх життєдіяльності, що дасть змогу коригувати вироблену стратегію з дотриманням міжнародних транспортних вимог.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що науково-методологічні положення та висновки статті становлять наукове підґрунтя розробки загальнодержавної стратегії розвитку великих транспортних комплексів з урахуванням впливів глобалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Михайловська О.В. Інформаційний глобалізм та його вплив на інформаційне забезпечення транскордонного співробітництва / О.В. Михайловська // Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ. – 2008. – Вип. II. – С.120–129.
2. Михайловська О.В. Структурно-інноваційні чинники розвитку інвестиційної сфери в умовах глобально-інформаційної економіки / О.В. Михайловська // Бізнес Інформ. – 2008. – № 11 (357). – С. 55–57.
3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: [монографія] / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська [та ін.]; за ред. Я.А. Жаліло. – К.: Знання України, 2005. – 388 с.
4. Звіт про діяльність Державного агентства України з інвестицій та інновацій за 2012 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/>.

УДК 631.15.017.3

Плотнікова М.Ф.

кандидат економічних наук, доцент
Житомирського національного агроекологічного університету**СУСПІЛЬНІ ІНСТИТУЦІЇ ЯК МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА**

У статті розкрито сутність та функції суспільних інституцій у формуванні засад сільського розвитку. Визначено механізми досягнення сталості та планомірного характеру розвитку сільських територій в умовах глобалізації та децентралізації владних повноважень в Україні. Окреслено особливості діяльності та напрями формування національної політики відродження села за участю громадських організацій та інструментів міжнародного регулювання суспільного розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, сільський розвиток, суспільні інституції, громадські організації, міжнародні організації.

Плотникова М.Ф. ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

В статье раскрыты сущность и функции общественных институтов в формировании основ сельского развития. Определены механизмы достижения устойчивости и планомерного характера развития сельских территорий в условиях глобализации и децентрализации властных полномочий в Украине. Обозначены особенности деятельности и направления формирования национальной политики возрождения села с участием общественных организаций и инструментов международного регулирования общественного развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, сельское развитие, общественные институты, общественные организации, международные организации.

Plotnikova M.F. PUBLIC INSTITUTIONS AS A MECHANISM FOR THE CIVIL SOCIETY FORMATION

The article reveals the essence and function of public institutions form the basis of rural development. It defines the mechanisms for achieving stability and planned character of rural territories development in the conditions of globalization and decentralization of power in Ukraine. The author describes the features of activity and the direction of national policy formation for the revival of the village with participation of public organisations and instruments of social development international regulation.

Keywords: sustainable development, rural development, public institutions, public organizations, international organizations.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси світової економіки передбачають розвиток відносин природи і суспільства у напрямі гармонізації та взаємодії на засадах синергії та відповідальності. Взаємозалежність суспільних інституцій із наслідками та процесами, що протікають, обумовили посилення ролі територіальних громад та відповідну децентралізацію управління як в Україні, так і на міжнародному рівні. Водночас ці процеси поєднуються із системоутворюючими підходами до формування єдиного світового простору, який забезпечує загальний розвиток за умови збереження локальної автентичності. Ці протилежні процеси сформували базу для появи відповідних інституцій на локальному, регіональному, національному, наднаціональному та глобальному рівнях. Їх подальше вивчення, обґрунтування та стратегічні перспективи розвитку є метою даного дослідження.

У ході дослідження використані як загальнонаукові, так і системні підходи до вивчення явищ та процесів. Монографічний метод дав змогу оцінити передовий досвід та вітчизняну практику управління суспільними процесами загалом і сільським розвитком зокрема. Аналіз та синтез сприяли порівняльній оцінці регіональних особливостей нормативно-правового та адміністративного регулювання розвитку територій. Основною базою дослідження послужили праці вітчизняних та зарубіжних учених, чинна нормативно-правова база, офіційні дані статистичних служб України, Євростату та ФАО, результати вибіркового соціологічного опитування 200 мешканців сільських територій, зокрема екологічних та родових поселень України, власні спостереження. Процес децентралізації владних повноважень в Україні створив передумови для самостійного розвитку територій. Водночас недостатній рівень сформованості таких відносин висуває потребу їх організації та забезпечення функціонування.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблематика становлення суспільних інституцій та економічних

інтересів через інструменти держави знайшла своє відображення в працях В. Геєця та ін., які розкривають питання формування потреб, власності, виробничих відносин, мотивації та механізмів їх реалізації тощо [1, с. 5–9]. Теоретичні, методологічні та практичні підходи до формування суспільних інституцій, їх інтересів на загальнодержавному рівні розкрито в працях таких учених, як В. Амбросов [2, с. 16–18], В. Андрійчук [3, с. 88–90]. О.М. Бородіна [4, с. 55–57], В.К. Збарський [5, с. 129–136], С. Кваша [6, с. 3–10], І. Кириленко [7, с. 8–14], М. Кропивко [8, с. 3–18], Ю. Лупенко [9, с. 49–52], П. Саблук [10, с. 3–7] та ін., які сформували теоретико-методологічний інструментарій та систематизували практичні підходи до розвитку інституційного забезпечення аграрного сектору України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас відсутність єдиного бачення щодо механізму розв'язання наявних проблем активізують діяльність науковців у напрямі підвищення ролі та ефективності діяльності територіальних громад із позиції запровадження системного підходу щодо вектору суспільно-екологічного та економічного розвитку мережі населених пунктів на сільських територіях.

Мета статті полягає у висвітленні механізмів гармонізації суспільних відносин у системі соціально-екологічного та економічного розвитку територій крізь призму активізації ролі суспільних інституцій та формування засад державно-приватного партнерства в умовах децентралізації системи владних повноважень у країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Втручання людини в природні процеси (ритми, цикли, хвильові процеси, коди, програми) із позицій інформаційного чи технократичного характеру стали причиною появи осушених боліт, зміни напрямів руху річок, вилову тварин, експлуатації шельфів, створення штучних островів, техногенного будівництва,

хімізації ґрунтів, забруднення земель, водних ресурсів, космосу незнищуваними штучними відходами, створення мутагенних рослин та тварин, появи атомної, кібернетичної, психологічної, фармакологічної, генномодифікованої зброї тощо. Індикаторами відсутності суспільного розвитку (у даному випадку – деградації) є порушення біосфери, гідросфери, атмосфери, іоносфери, фоносфери (звукового простору), аксіосфери (системи цінностей), психосфери (душевного життя), валеосфери (сфери здоров'я), духовної сфери, акмеосфери (норм поведінки у Світі), Космосу, теосфери (сфери створеного Творцем Світу). Останнє значною мірою обумовлене раціоналістичним підходом у процесі мислення та реалізації рішень (переважає діяльність лівої півкулі головного мозку) в освіті та іншій діяльності в соціумі. Суспільством сформовано передумови для низки системно-синергетичних порушень свого розвитку [11, с. 204–221].

Враховуючи, що єдиною матеріалізованою духовно-творчою силою на планеті Земля є людина і в сукупності – соціум, важливим завданням його розвитку є усунення неекологічної і недуховної взаємодії людини з Природою. Інструментами для досягнення цієї мети є здатність трансформувати негативні переживання, відчуття і стани, реалізація природодоцільної, духовно-осмисленої професійної та соціальної діяльності, використання генетичних, енергетичних, духовно-інтелектуальних та душевних можливостей суспільства в гармонізації взаємодії з природою, реалізація виключно ціннісно-орієнтованої практичної діяльності у відповідності до призначення людини в природі та суспільстві.

Етап виходу з кризової ситуації технократичного укладу (визнано утопічним ще на початку ХХ ст. главами країн та урядів і підкреслено низкою резолюцій ООН) ознаменувався появою цілісного мислення, біоадекватними підходами в пізнанні, ноосферним світоглядом та екологічною етикою, що поступово трансформуються в ноосферну свідомість та природодоцільну діяльність. Особливістю розвитку суспільства на сучасному етапі є становлення свідомого підходу до навколишнього середовища, зниження орієнтирів на владу та розуміння єдності всього сущого. Тому численними стають духовно-моральні об'єднання людей, спрямовані на здоровий спосіб життя, творчість, душевний розвиток, які спонукають до переселення в сільську місцевість, у тому числі екологічні та родові поселення. Усвідомлення своєї родової пам'яті, коріння, історії та культури визначає напрями та раціоналістичні підходи до життєдіяльності, головним чином, через духовну складову сутності особистості, ствердження віри у Творця. У зв'язку з цим на перше місце в пріоритетах суспільного розвитку виступають принципи екологічного імперативу, у тому числі реалізовані в органічному землеробстві, пермакультурному дизайні, безвідходних технологіях господарювання та життєдіяльності (зокрема, застосування відновлюваних джерел енергії), ноосферній освіті завдяки природодоцільним підходам та узгодженості із законами Всесвіту. Прагнення до самоорганізації та саморозвитку, розумної достатності в ресурсному споживанні, запровадження методів позитивного цілеполагання, властивих природі людини, формує засади швидкого переходу до нового світогляду та природного розвитку соціуму, що на відміну від технократичного підходу становлення ринкової економіки є не технологічним, а світоглядним і дає якісно новий результат по відношенню до існуючих. Зокрема, ноосферний підхід, описаний ще В.І. Вернадським, є системним ц природі людини, в її світосприйнятті.

Реалізація призначення людини відбувається в процесі позитивної творчості, що знижує поточні суспільні втрати та підвищує потужність соціуму [12, с. 9–10] як духовно-матеріальної системи, що успішно реалізується в разі узгодженості із Законами Всесвіту, Законами спільного розвитку планети, людини, суспільства, за яких задоволення життєвих потреб населення реалізується з урахуванням інтересів майбутніх поколінь та Всесвіту, що дає змогу сформувати гармонію в системі «Природа – Космос – Людина – Суспільство». Лише усвідомлення єдності Людини з Природою та Космосом є умовою виживання людства та його розвитку, одним із механізмів забезпечення яких є гармонізація діяльності півкулі головного мозку як інструменту гармонізації людини у відповідності з її генетичною природою. Сучасна система освіти, господарської та підприємницької діяльності, головним чином, зорієнтована на діяльність лівої півкулі головного мозку (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм процесів пізнання та суспільної реалізації цілей та задач розвитку

Джерело: власні дослідження

Остання функціонально націлена на деталізацію, ментальне розчленування, подрібнення цілого на частини, чорно-білого сприйняття контурів, управління конкретною практичною діяльністю (розум, контроль, нормування, запам'ятовування, розрахункові операції, написання текстів, аналіз тощо), тоді як права півкуля відповідальна за образність, кольоровість, гармонізацію світу, синтез, інформатизацію, асоціативність, міфологічність, інтуїтивність, узагальнення, підвищення Духу, перспективність бачення, планування, проектність мислення, прагнення до ідеалу, творчості [12, с. 23–24]. Основу управління суспільством складають смислові образи, породжені словом (рис. 2).



Рис. 2. Схема формування управлінсько-керуючих впливів в суспільстві

Джерело: власні дослідження

Слово – природно-генетичний інструмент створення людиною світу всередині себе. Розкриття ноосферного підходу дає змогу особі гармонізувати себе й розкривати внутрішній потенціал, одночасно сприяючи гармонізації суспільства й відносин у ньому. Ноосферна особистість (згармонізована) є одночасно практичною та діловою за одночасного високого рівня духовності. Першочерговими для нього стають природна доцільність, цілісність, генетична детермінованість в мисленні та діяльності. Міжнародна практика управління сільським розвитком велику роль надає розвитку суспільних інституцій, головними з яких є міжнародні та національні неурядові організації, однією з яких є Глобальна мережа екологічних поселень (GEN), яка наразі виступає радником ООН із питань розвитку екологічних поселень, упровадження альтернативних джерел енергії та безвідходної життєдіяльності [13]. Такі поселення пози-

ціонують себе як моделі суспільства майбутнього, що самостійно вирішують питання соціального, економічного та екологічного розвитку, а також формують витоки світової будови на перспективу.

Місією міжнародної організації визначено створення засад забезпечення повноважень громадян та спільнот щодо розробки та реалізації власних напрямів стійкого розвитку та міжнародної солідарності [14]. Як механізми реалізації вказаних цілей та завдань виступають активна інформаційно-навчальна робота, обмін досвідом, наукові розробки в межах міжнародних та локальних проектів, головним чином, через діяльність мешканців екологічних поселень, що впроваджують їх в практичну життєдіяльність громад. Таким чином, виділено такі основні напрями діяльності: інформаційно-освітньо-виховна, органічне землеробство та безвідходна життєдіяльність (рис. 3). Особливу роль при цьому відіграють становлення засад стійкого розвитку громад на фоні становлення громадянського суспільства через відпрацювання механізмів недопущення та вирішення конфліктів, забезпечення прав людини, формування культури взаємного прийняття та поваги, ефективні, у тому числі культурні, комунікації.

Для відпрацювання механізмів цілісного формування та інтегрування окремих індивідів та їх груп та забезпечення засад економічного, соціального та культурного стійкого розвитку необхідною є побудова моделі суспільства майбутнього, спрямованого на підвищення потенціалу соціального та природного середовища. Одним з активних учасників цього руху є створювані в усіх куточках світу екологічні та родові поселення нового типу. Перевагами останніх є створення сприятливого екологічного середовища існування населення, формування територіальних громад та забезпечення основ розвитку поколінь на необмежений період у майбутньому.

Екологічні та родові поселення виникли на запит суспільства в момент пошуку інструментів та механізмів вирішення наявних соціальних проблем, зокрема демографічної, ресурсної (з позицій забезпечення меж зростання) та екологічної. Переважаючою стає думка вчених щодо необхідності забезпечення розумної достатності матеріально-економічного у споживанні в межах, що дозволяють стійкий духовний розвиток. Практика організації екологічних поселень визнана на рівні ООН як перспективна з позицій формування умов стійкого розвитку завдяки цілісному підходу до стійкого розвитку, що охоплює різні соціокультурні та економіко-екологічні аспекти людського існування; у силу підтримки членів громади, відчуття групової приналежності, невеликих розмірів (що забезпечує нижчий порівняно з великими центрами рівень антропогенного навантаження на територію), що дає змогу реалізовувати умови безпеки особистості, її залучення до прийняття управлінських рішень щодо життя спільноти та прозорості діяльності керівництва суспільним осередком; спільного використання ресурсів та взаємодопомоги; поваги



Рис. 3. Елементи діяльності суспільних інституцій щодо формування засад стійкого розвитку

Джерело: власні дослідження

Центральний офіс Global Ecovilladg Network (GEN) (Файндхорн, Шотландія)				
Генеральна Асамблея на чолі з Президентом				
Міжнародна Рада – головний керуючий орган				
Міжнародний Комітет Управління – головний виконавчий орган				
– координація та ініціювання створення мережі екологічних поселень, – інкубатор, катализатор та освітньо-демонстраційний центр стійких практик, – загальна координація, ініціація та просування міжнародних проектів та ініціатив у системі стійкого розвитку				
ГЕН – Африка	ГЕН – Європа	ГЕН – Північна Америка	ГЕН – Океанія та Азія	ГЕН – Південна Америка
Охорона та відновлення навколишнього середовища, розвиток стійких населених пунктів	Охорона та відновлення навколишнього середовища, розвиток стійких населених пунктів, активна підтримка екологічних поселень регіону	Розгорнута, головним чином в Сполучених Штатах Америки та Канаді, знаходиться в стадії становлення, сприяє зміні ландшафту	Створена 1997 р. як мережа екологічних поселень та організацій, підтримує стійкий розвиток, гармонію та гідність в суспільстві та природі	Координація та активізація діяльності латиноамериканських національних та регіональних мереж просування, формування, вивчення та розповсюдження напрямів стійкого розвитку та відновлення систем для забезпечення безперервності людського роду на Землі

Рис. 4. Функціональна активність осередків Global Ecovilladg Network

Джерело: сформовано на основі [4]

з боку оточуючих; проведення заходів щодо здоровлення мешканців та профілактики захворювань; наявності змістовної фізичної та розумової праці, що надає засоби для існування для всіх членів громади; інтеграційних процесів для окремих індивідів та їх груп, у тому числі маргінальних; реалізації механізму безперервної освіти; заохочення єдності через повагу відмінностей та культурне самовираження. Це забезпечується і за рахунок спільної діяльності та відпочинку, гнучкості управління, стимулювання всіх форм творчості, духовного розвитку, створення люблячого, мирного та стійкого середовища завдяки наявності й визнанню спільних угод та за рахунок розуміння взаємозв'язку та взаємообумовленості всіх елементів життя на Землі, у тому числі людської спільноти. Економіко-екологічні стимули існування людської спільноти в цьому разі спираються на використання місцевих відновлюваних ресурсів (у тому числі через використання альтернативних джерел енергії, циркулювання ресурсів у межах поселення), створення біорізноманіття (у тому числі за рахунок захисту та охорони дикої природи), екологічних принципів поведінки бізнесу, сприяння відновленню навколишнього середовища (в тому числі через повторне та спільне використання ресурсів, переробку відходів, оптимізації життєвого циклу поселення, відновлення ґрунту, водних, повітряного та соціального простору, безперервну систему підвищення освіти та духовності поселенців) – [15, с. 134-144; 16, с. 382-393; 17, 956-958]. Міжнародним органом, що надає інформацію, інструменти та демонструє приклади стійких практик та способу життя на світовій арені, координує діяльність мережі регіональних екологічних поселень, є інкубатором, платформою та каталізатором міжнародних проектів стійкого розвитку суспільства є Глобальна мережа екопоселень (ГЕН) – Global Ecovillage Network (GEN) – (рис. 4).

До складу мережі включено Sarvodaya (2 000 діючих стійких поселень Шрі-Ланки); Федерація Даманхур в Італії й Німбін в Австралії; малі сільські екопоселення (наприклад, Гайя – Асоціація в Аргентині й Huehuesoyotl в Мексиці; міські проекти в Лос-Анджелесі – ecovillage і Християнія в Копенгагені; поселення пермакультурного дизайну – Кристальні води в Австралії, Кочабамба в Болівії, Барус у Бразилії; освітні центри – Файндхорн у Шотландії, Центр альтернативних технологій в Уельсі, Earthlands у Массачусетсі та ін.). Діяльність організації охоплює Африку, Європу, Океанію, Азію, Північну та Латинську Америку. Центральний офіс ГЕН розташований в центрі Файндхорн (Шотландія), а право управління по черзі переходить від поселення до поселення в межах різних країн світу.

Активними учасниками GEN є міжнародні організації, у тому числі готель Casa (створений у 2012 р. із метою візуалізації екологічних, економічних та соціальних систем стимулювання стійкого розвитку), компанія Nextgen (молодіжний рух Global Ecovillage Network) та ін. До керуючих органів ГЕН відносяться Генеральна Асамблея (складається із семи регіональних та секторальних членів на чолі з Президентом, зараз Kosha Anja Joubert), Міжнародна Рада (слідкує за дотриманням місії та цілей організації, а також інформування учасників Мережі, складається з трьох благодійних регіональних та секторальних опікунів), Міжнародний Комітет Управління (керує діяльністю робочих груп), робочі групи (щодо створення дизайну та іміджу організації, розширення діючої мережі, робота з молоддю, створення web-сайтів та інших інформаційних систем, залучення фінансування,

освітня та наукова діяльність) та ініціативні групи тощо. До функцій організації управління ГЕН віднесено фандрайзинг (формування програм розвитку та ресурсозабезпечення), управління діяльністю організації та взаємодії зі структурними підрозділами, освіта та наукові дослідження, IT-обслуговування, формування мережі та інформаційно-просвітницька діяльність. Переважна більшість співробітників мережі ГЕН – це громадські активісти, комунікативні та просвітницькі, зорієнтовані цілеспрямовані особистості, націлені на організацію стійких локальних громад та вирішення глобальних проблем сучасності, які реалізують свої задуми завдяки програмам навчання країні та за кордоном, створюючи соціальні підприємства, власним прикладом демонструючи можливість та перспективність природооцільного вибору людства [4]. Одним із головних інструментів успіху діяльності міжнародних організацій є їх мережевий характер створення та взаємодії, а також фокусування на інформаційно-просвітницькій діяльності й успішних ініціатив.

Висновки. Таким чином, екологічні та родові поселення є одним із напрямів забезпечення стійкого розвитку сільських територій, зниження навантаження на соціальну та виробничу інфраструктуру міст, механізмом забезпечення соціальних гарантій та інструментом інвестиційної діяльності на основі принципу державно-приватного партнерства. Освітньо-інформаційні, екологічно-соціальні, правові та інші питання їх розвитку найбільш дієво можуть бути вирішеними через механізм активізації суспільних інституцій як на локальному, регіональному, національному, так і на глобальному рівні. Міжнародний досвід регулювання процесів стійкого розвитку та підтримки ініціатив громадянського суспільства доводить потребу реалізації їх в мережевому та проектному форматі, що дає змогу отримати додатковий синергетичний ефект від суспільної взаємодії, що стане гарантією національного відродження, продовольчої та економічної безпеки, підвищення якості життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Якісні зміни в економіці України є нагальними / В.М. Геєць // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 4 (218). – С. 5–9.
2. Амбросов В.Я. Забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах членства України в СОТ / В.Я. Амбросов, В.М. Онегіна // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 16–18.
3. Андрійчук В.Г. Фундаментальне дослідження процесів трансформації АПК України в ринкові умови / В.Г. Андрійчук // Економіка України. – 2002. – № 2. – С. 88–90.
4. Бородіна О.М. Коригування політики державної підтримки сільського господарства України / О.М. Бородіна, О.М. Могильний // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 55–57.
5. Збарський В.К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи / В.К. Збарський // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 129–136.
6. Кваша С.М. Вплив світової фінансової кризи на розвиток аграрного сектору вітчизняної економіки / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 3–10.
7. Кириленко І.Г. Аграрна реформа в Україні: надбання, проблеми / І.Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 8–14.
8. Кропивко М.Ф. Методичний підхід до формування організаційно-економічного механізму державної підтримки розвитку сільського господарства / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2006. – № 11. – С. 3–18.
9. Лупенко Ю.О. Системні трансформації аграрного сектору економіки / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 49–52.

10. Саблук П.Т. Становлення аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 3–7.
11. Залізко В.Д. Сільські території України: стратегічні пріоритети розвитку в контексті зміцнення економічної безпеки: [монографія] / В.Д. Залізко. – Ірпінь: НУДПСУ, 2014. – 502 с.
12. Канигін Ю.М. Фізична економія (Енергія історичного прогресу) / Ю.М. Канигін, В.І. Кушерець. – К.: Знання України, 2016. – 47 с.
13. GEN (Global Ecovillage Network) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gen.ecovillage.org>.
14. Zhuangqing Z. Rural Development and a Harmonious Society / Z. Zhuangqing, W. Tianyi, W. Qiongjin. – Beijing Foreign languages press, 2007. – 152 p.
15. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development / M. Plotnikova // Regional Formation and Development Studies. – 2015. – № 3. – P. 134–144.
16. Plotnikova M. Innovational investment development vector of rural territories / M. Plotnikova, Y. Bogoyavlenska // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. – 2014. – № 36. – № 2. – P. 382–393.
17. Plotnikova M. Innovative character of rural territories social potential realization / M. Plotnikova // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. – 2014. – № 36. – № 4. – P. 956–958.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.310.8.012.32:631.11(045)

Махначова Н.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Семенюк І.Ю.

*асистент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

У статті визначено передумови формування ефективної системи управління персоналом в умовах євроінтеграційного процесу. Досліджено основні засади та принципи управління персоналом на сільськогосподарському підприємстві. Зазначено особливості управління персоналом сільськогосподарського підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційного процесу.

Ключові слова: управління персоналом, конкурентоспроможність, євроінтеграційний процес, сільськогосподарське підприємство.

Махначова Н.М., Семенюк І.Ю. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ УГЛУБЛЕНИЯ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье определены предпосылки формирования эффективной системы управления персоналом в условиях евроинтеграционного процесса. Исследованы основные принципы управления персоналом на сельскохозяйственном предприятии. Указано особенности управления персоналом сельскохозяйственного предприятия в условиях углубления евроинтеграционного процесса.

Ключевые слова: управления персоналом, конкурентоспособность, евроинтеграционный процесс, сельскохозяйственное предприятие.

Makhnachova N.M., Semeniuk I.Yu. THE FEATURES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

The article defines the preconditions of formation of effective human resources management system under the conditions of European integration process. The main principles of human resources management at the agricultural enterprise are determined. The main features of human resources management of agricultural enterprise under the conditions of deepening of European integration process are defined.

Keywords: human resources management, competitiveness, the European integration process, agricultural enterprise.

Постановка проблеми. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом відкриває нові широкі можливості перед українськими виробниками сільськогосподарської продукції – полегшення доступу до європейського ринку, створення умов для обміну новітніми технологіями традиційного й органічного землеробства та тваринництва тощо. Водночас у процесі адаптації до умов європейської інтеграції перед підприємствами постає низка важливих завдань, вирішити які можливо не лише за допомогою ефективного управління персоналом, а й урахувавши особливості даного процесу на шляху до освоєння нових ринків в умовах вільної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різноманітних аспектів здійснення управління персоналом підприємства зображені у працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як І. Ансофф, Г. Десслер, П. Друкер, А. Томпсон, М.В. Кармінська-Белоброва, І. Анісімова, Л. Балабанова, А. Данилюк, Т. Пічугіна, Д. Васильєва, Н. Ващенко, А. Крамаренко, Т. Кузнецова, І. Продац та інших. Певний внесок у дослідження питань, пов'язаних з персоналом підприємств аграрного сектору, зробили такі науковці, як К. Дідур, І. Баланик, Л. Сас, В. Кепко, Л. Шовкун, О. Савельєва, Я. Хомутовська, Т. Ніщенко та інші.

Метою статті є визначення особливостей управління персоналом, як одного з основних факторів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства на ринках країн – членів Європейського Союзу в умовах поглиблення євроінтеграційного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В рамках Угоди про асоціацію між Україною та Європейського Союзу (далі – ЄС) сторони домовились про співробітництво в таких сферах: 1) сприяння взаємному розумінню політик у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій; 2) посилення адміністративних спроможностей на центральному та місцевому рівнях щодо планування, оцінювання та реалізації політики; 3) заохочення сучасного та сталого сільськогосподарського виробництва, враховуючи необхідність захисту навколишнього середовища і тварин, зокрема поширення застосування методів органічного виробництва й використання біотехнологій, у тому числі шляхом упровадження найкращих практик у цих сферах; 4) обмін знаннями та найкращими практиками щодо політики розвитку сільських територій з метою сприяння економічному добробуту сільських громад; 5) покращення конкурентоспроможності сільськогосподар-

ської галузі та ефективності й прозорості ринків, а також умов для інвестування; 6) поширення знань шляхом проведення навчальних та інформаційних заходів; 7) сприяння інноваціям шляхом проведення досліджень та просування системи дорадництва до сільськогосподарських виробників; 8) посилення гармонізації з питань, які обговорюються в рамках міжнародних організацій; 9) обмін найкращими практиками щодо механізмів підтримки політики у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій; 10) заохочення політики якості сільськогосподарської продукції у сферах стандартів продукції, вимог щодо виробництва та схем якості [1].

Однак, крім сприяння інтеграції виробників сільськогосподарської продукції до європейського економічного господарства та розвитку сільських територій, необхідно здійснити низку важливих кроків підприємствам для полегшення їх виходу на європейський ринок в умовах вільної торгівлі.

Тому кожне підприємство, яке прагне потрапити на ринок ЄС, має розуміти загальні та специфічні механізми його формування, до яких відносять:

- відповідність товарів санітарним та фітосанітарним вимогам, ринковим стандартам, які діють в ЄС;
- відповідність виробництв технічним та екологічним вимогам, що діють або визнаються країнами ЄС;
- відповідність виробництв технічним вимогам, що діють або визнаються країнами ЄС;
- обізнаність щодо імпорتنих обмежень доступу до ринку ЄС [2].

Крім того, потрібно створити маркетингову стратегію, враховуючи особливості європейського ринку, здійснити модернізацію та технічне переоснащення виробництва, зокрема впровадження нових енергозберігаючих технологій з метою збільшення врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби, розрахувати необхідність залучення додаткових інвестиційних коштів тощо. Актуальним також є впровадження та активне використання сучасних комп'ютерних технологій та засобів електронної комерції. Ці та інші завдання неможливо вирішити без високопрофесійних та кваліфікованих працівників. Тому для сільськогосподарського підприємства є вкрай важливим формування ефективної системи управління персоналом в умовах виходу на європейський ринок.

Т. Пічугіна та Д. Васильєва пропонують поняття «управління персоналом» розуміти як системну діяльність керівників організацій щодо прийняття управлінських рішень, що спрямована на раціональне використання людей (персоналу) як основного джерела підвищення ефективності роботи підприємства для досягнення як загальних, так і індивідуальних цілей [3]. На думку авторів, таке визначення якнайкраще розкриває сутність управління персоналом підприємства в процесі європейської інтеграції. Однак слід додати, що персонал є основним джерелом не лише підвищення ефективності роботи організації, а й підвищення її конкурентоспроможності при виході на європейський ринок.

Розглянемо основні засади та принципи управління персоналом на підприємстві. Система управління персоналом може включати два етапи:

1. Аналіз персоналу, що працює на підприємстві сьогодні з точки зору його професійної компетентності, кваліфікації, сильних та слабких сторін. Також на першому етапі можна здійснити аналіз складу співробітників за даними з різних джерел (списків співробітників з бухгалтерії, складених керівниками відділів та секретарем-референтом),

ревізію та аналіз особистих справ і трудових книжок співробітників, аналіз наявності та складу організаційних документів.

2. Створення плану, що передбачає організацію роботи за різними напрямками управління персоналом. А саме: забезпечення укомплектування підприємства робітниками необхідних професій, спеціальностей та кваліфікацій, вивчення ринку праці, забезпечення удосконалення процесів управління персоналом підприємства, навчання персоналу, оцінювання персоналу, створення системи мотивації [4].

Принципи, на основі яких здійснюється управління персоналом включають принципи науковості, економічності, системності, ресурсно-технічного забезпечення, правового забезпечення, кадрового забезпечення, екологічності, інфраструктурного забезпечення та культурного забезпечення [5]. Однак в економічній літературі існує поняття «ефективність управління персоналом», визначення якого полягає у стані системи управління персоналом, який за рівнем досягнення короткострокових та стратегічних бізнес-цілей відповідає балансу інтересів зацікавлених сторін та витраченим на це засобам. Принципами такого управління, крім науковості та економічності, є прогресивність, об'єктивність, прозорість, простота, гнучкість, системність, універсальність та цілеспрямованість [6].

Варто також зазначити, що управління персоналом підприємств аграрного сектору має деякі особливості. Наприклад, Т. Ніщенко виділяє такі: створення на підприємстві системи навчання працівників, підготовки та перепідготовки, направлення на додаткове навчання й підвищення кваліфікації, направлення на тренінги та семінари, враховуючи конкретні особливості діяльності (при чому варто створити таку систему на базі підприємства); нематеріальне стимулювання праці в рамках удосконалення ведення соціально-трудових відносин; створення умов для підвищення продуктивності праці; управління кар'єрним ростом працівників; введення системи оцінювання працівників [7].

Що стосується управління персоналом сільськогосподарських підприємств в умовах поглиблення євроінтеграції, то цей процес здійснюється, враховуючи особливості діяльності підприємств, основні засади та принципи управління персоналом (у тому числі принципи ефективності). І має свої особливості. Підбір персоналу має ґрунтуватись не лише на його кваліфікації в межах своєї професії, а й на володінні основними навичками крос-культурного менеджменту. Адже встановлення ефективних зовнішньоекономічних зв'язків з європейськими партнерами неможливе без розуміння специфіки їх ділової культури, менталітету, звичаїв.

Доцільним є підбір персоналу, який володіє знаннями та навичками роботи на європейському ринку, включаючи особливості впровадження гармонізованих санітарних та фітосанітарних заходів. Зважаючи на довготривалий процес технічного переоснащення або переорієнтації виробництва, необхідно постійно підвищувати кваліфікацію персоналу. Управління персоналом має здійснюватися, враховуючи підвищення стандартів безпеки праці. З метою збільшення продуктивності праці персоналу необхідно передбачити підвищення заробітної плати. При тому, що середньостатистичний працівник українського підприємства працює більше годин в рік, ніж західноєвропейський працівник, його продуктивність залишається у декілька разів меншою. Необхідно переглянути систему мотивації персоналу, що забез-

печить формування сучасної структури менеджменту на підприємстві.

Управління персоналом має бути інноваційним. На відміну від класичного, інноваційне управління персоналом підприємства має характерні особливості, що полягають у формуванні та розвитку інноваційного потенціалу працівників, а також стимулюванні їх інноваційної поведінки. Інноваційне управління має такі характеристики: орієнтація на висококваліфікований персонал, особливі вимоги до психологічних характеристик працівників, наявність у персоналі творчих здібностей, відповідна система відбору працівників, можливість реалізації потреб вищого рівня. Інновації в управлінні персоналом повинні бути спрямовані на перетворення знань на виробничі, управлінські та соціальні технології [8]. Необхідно впроваджувати довго- та короткострокові програми обміну персоналом з європейськими партнерами. Важливим є володіння персоналом іноземними мовами.

Очевидним є те, що управління персоналом, ураховуючи вищезазначені особливості, потребує додаткових витрат. Але керівництву сільськогосподарських підприємств не слід сприймати цей факт як негативний, адже інвестиції в людський капітал є пріоритетними при освоєнні такого конкурентного ринку, як європейський.

Висновки. Таким чином, управління персоналом відіграє важливу роль в адаптації сільськогосподарських підприємств до умов поглиблення євроінтеграційного процесу та має певні особливості. Оскільки в економічній літературі це питання є недостатньо висвітленим, подальші наукові дослідження у цьому напрямі є досить перспективними з метою створення механізмів активізації освоєння нових ринків збуту сільськогосподарської продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page11.
2. Інтеграція аграрних секторів України та ЄС в рамках Угоди про асоціацію [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ucab.ua/files/Survey/Doslidjenna/Manual_UCAB_British.pdf.
3. Пічугіна Т. Управління персоналом: сучасні підходи до визначення сутності поняття / Т. Пічугіна, Д. Васильєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 1. – С. 533–540 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2011_1_78.pdf.
4. Кузнецова Т. Комплексний підхід щодо вдосконалення системи управління персоналом на експортноорієнтованих підприємствах України / Т. Кузнецова // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 2. – С. 308–313 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2012_2_22.pdf.
5. Ващенко Н. Адаптація принципів та методів управління персоналом у процесі управління підприємством / Н. Ващенко // Економічний часопис XXI ст. – 2014. – № 1–2 (1). – С. 98–101 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecchado_2014_1-2\(1\)_26.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecchado_2014_1-2(1)_26.pdf).
6. Крамаренко А. Ефективність управління персоналом: поняття, принципи та види / А. Крамаренко // Економічний простір. – 2013. – № 73. – С. 194–202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2013_73_21.pdf.
7. Ніщенко Т. Особливості управління персоналом в аграрному підприємстві / Т. Ніщенко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2014. – № 2. – С. 189–192 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VPDAA_2014_2_42.pdf.
8. Продан І. Становлення системи управління персоналом підприємства на інноваційних засадах / І. Продан // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2013. – № 776. – С. 61–66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_776_12.pdf.

УДК 658.3.07

Мельникова К.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, організації
і планування діяльності підприємства
Харківського національного економічного університету
імені Сємена Кузнеця

КАДРОВА ЛОГІСТИКА В СИСТЕМІ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

Проаналізовано особливості кадрової логістики. Визначено зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на кадрову логістику організації. Сформовано певну кількість заходів, які дадуть можливість оцінити стан системи управління кадрами в окремій логістичній системі для впровадження кадрової логістики підприємства.

Ключові слова: логістика, кадрова логістика, персонал, трудові ресурси.

Мельникова Е.В. КАДРОВАЯ ЛОГИСТИКА В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Проанализированы особенности кадровой логистики. Определены внешние и внутренние факторы, влияющие на кадровую логистику организации. Сформировано определенное количество мероприятий, которые дадут возможность оценить состояние системы управления кадрами в отдельной логистической системе для внедрения кадровой логистики предприятия.

Ключевые слова: логистика, кадровая логистика, персонал, трудовые ресурсы.

Melnykova K.V. PERSONNEL LOGISTICS IN MODERN MANAGEMENT WORKFORCE

The article analyses the peculiarities of logistics personnel. Identified external and internal factors influencing the personnel of logistics organizations. Formed a certain number of events will provide an opportunity to assess the state of talent management in a separate logistics system for the introduction of logistics personnel of the enterprise.

Keywords: logistics, personnel logistics, personnel, workforce.

Постановка проблеми. У сучасних умовах для належного функціонування підприємств особливе значення надається відбору, найму, управлінню кадрами, формуванню колективів, які зможуть професійно вирішувати основні завдання сучасних підприємств. Від кваліфікації, професійних навичок та досвіду роботи персоналу залежить конкурентоспроможність підприємства, його потенціальний розвиток та здатність оптимально функціонувати.

В економічному й організаційно-управлінському середовищі використовують сучасні методи управління трудовими ресурсами. Логістичний підхід управління трудовими ресурсами дасть змогу оптимізувати кадрові потоки на різних рівнях сучасних економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженню питань кадрової логістики та використанню логістичних методів в управлінні персоналом приділяли такі вчені, як Н. Комин, Л. Міротін, В. Сергєєв, В. Сербін, В. Чемяков, Б. Єсенькін, М. Крилова, А. Фоменко, Л. Фролова, О. Тимохіна, М. Муромець та інші. Але на сьогодні не має чіткого визначення кадрової логістики, факторів, які впливають на неї, та заходів упровадження системи управління трудовими ресурсами.

Основною метою статті є визначення поняття кадрової логістики та її особливості в системі сучасного управління трудовими ресурсами.

Вклад основного матеріалу дослідження. Оскільки логістика – це наука про оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних адаптивних системах із синергічними зв'язками, а трудові ресурси – один із різновидів потоків на підприємствах, який характеризується високою рухливістю, використання сучасних логістичних методів для оптимізації управління кадрами є дуже важливими в наш час.

На сьогодні не достатньо уваги приділяють упровадженню кадрової логістики в оптимізацію систем управління трудовими ресурсами на підприємствах. Аналіз визначення поняття «кадрова логістика»

свідчить про те, що мало ким досліджувалось це питання, до того ж і досі не існує єдиного підходу до розуміння кадрової логістики. У табл. 1 узагальнено основні трактування поняття «кадрова логістика».

Таблиця 1
Трактування поняття «кадрова логістика»

Трактування	Джерело
Кадрова логістика – термін, запропонований для позначення набору інструментів і прийомів при переміщенні співробітників всередині компанії	[1]
Кадрова логістика – один із напрямів логістики, в якому вивчається оптимізація потоків трудових ресурсів підприємства	[2]
Кадрова логістика – це постійний моніторинг і аналіз ринку праці, проведення досліджень та обробка отриманих даних з метою найкращого вирішення кадрових завдань, які задовольняють оптимальне співвідношення ціна – якість – термін виконання	[3]
Кадрова логістика – один із напрямів логістики, в якому вивчається оптимізація потоків трудових ресурсів підприємств та галузі в цілому	[4]

Провівши аналіз сучасних визначень понять, можна запропонувати таке визначення цього поняття. Кадрова логістика – це один із напрямів логістики, який вивчає процеси формування, розподілу та руху кадрів у логістичних системах з метою максимального використання кадрового потенціалу, оптимізації руху трудових потоків та забезпечення ефективного функціонування системи в цілому.

Трудові потоки – це групи економічно активного населення в процесі формування, перетворення, переміщення та реалізації трудового потенціалу, в яких вони можуть бути як суб'єктом, так і об'єктом економічних відносин, що розглядаються при переміщенні в географічному, структурно-ієрархічному, інформаційно дослідному просторах і з певним інтервалом [5].

Кадрова логістика тісно пов'язана із завданнями підприємства та корпоративною стратегією.

Взаємозв'язок полягає у розумінні мети підприємства та максимальної зацікавленості власників й персоналу організації для досягнення вирішення поставлених завдань.

Об'єктом кадрової логістики є кадрові процеси в умовах функціонування логістичних систем. Предметом кадрової логістики є загальні принципи та закономірності інтегрованого управління кадровими процесами. Мета кадрової логістики – оптимізація витрат на утримання персоналу при максимізації віддачі та результативності їх професійної діяльності.

На думку багатьох авторів, мету кадрової логістики необхідно розглядати разом із логістичною концепцією «7 R», а саме: забезпечити підприємство необхідними кадрами певної кваліфікації в необхідний термін (ураховуючи потребу людських ресурсів на сьогодні й майбутнє), в необхідній кількості та у потрібному місці (для виконання конкретних робіт) з вигідними для підприємства витратами (на оплату праці та інші витрати на утримання персоналу) [6].

Як і інші види ресурсів, кадри повинні надходити в логістичні системи (прийматися на роботу), розвиватися й використовувати в них (виконувати свої посадові обов'язки, навчатися, переміщуватись тощо) та звільнюватись. Таким чином, кадрова логістика має такі основні напрями: оптимізація вхідних потоків, оптимізація внутрішніх потоків (використання кадрів, розвиток кадрів), оптимізація вихідних кадрових потоків [3].

Для того, щоб вхідні потоки мали достатню кваліфікацію, навички та компетентності, важливим є створення на рівні країни й галузі структур підготовки кваліфікаційних кадрів, можливість отримання освіти, підвищення кваліфікації, адаптації спеціалістів окремої галузі та постійного взаємозв'язку між вищими, професійними навчальними закладами та окремими галузями економіки.

Праця людини має виражені особливості, ігнорування яких зменшує ефективність управління персоналом. Ці особливості стосуються таких аспектів кадрової роботи, як відбір нових працівників, організація та мотивація їх праці, додаткове навчання, психологічна підтримка.

Оптимізацією вхідних потоків можуть займатися як самі підприємства, так і досить популярні сьогодні рекрутингові компанії, які допомагають в організації підбору необхідного персоналу для компанії.

Оптимізація внутрішніх потоків прямо залежить від корпоративної стратегії, кадрової політики, масштабів компанії, кількості персоналу тощо.

До загальних проблем, які впливають на підсистему управління кадрами в процесі функціонування логістичних систем, можна віднести такі:

- функції управління кадрами розділені між різними підрозділами, відділами, тобто відсутня оптимальна система координації їх функцій;
- не визначені однозначні завдання, функції, права та повноваження у прийнятті кадрових рішень;
- підсистема управління кадрами не відповідає потребам зовнішнього середовища;
- кадри мають недостатній рівень освіти, кваліфікації, досвіду, управлінських знань та навичок;
- оплата праці фіксована і не пов'язана із результатами діяльності;
- відсутність заохочень за новаторство;
- дефіцит найму персоналу деяких спеціальностей;
- відсутність можливості підвищення рівня кваліфікації та отримання додаткової спеціалізованої освіти;
- використання застарілих методів управління кадрами;

- недостатній аналіз соціальної сфери та її вплив на систему управління кадрами;
- комплектування кадрів із кола родичів, знайомих та друзів;
- економія коштів на матеріальне стимулювання кадрів;
- заміна технологій виробництва та послуг, що пов'язано зі зміною професійних кадрів;
- ігнорування сучасних методів та технологій управління кадрами.

Кадрова логістика повинна забезпечити відповідність наявних на фірмі робочих місць з певними вимогами до працівників (кваліфікація, особисті якості). Досягнення цієї відповідності відбувається за умови постійних змін вимог, що надаються працівникам [6].

Фактори, які впливають на кадрову логістику організації, можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори впливу на кадрову логістику це: економічна й політична ситуація в країні та закордоном;

- фінансово-кредитна й податкова системи;
- рівень конкуренції на ринку;
- рівень попиту на товари й послуги;
- наявна теорія та практика управління кадрами;
- наявність професійних кадрів та можливість здобути освіту;
- стан ринку праці в країні.

До внутрішніх факторів впливу на кадрову логістику можна віднести:

- кадрова політика організації;
- місія компанії;
- організаційна структура;
- масштаб організації;
- умови праці;
- соціальна інфраструктура;
- фінансово-економічний стан організації;
- мотиви власників основного капіталу;
- стаж роботи та професійні якості персоналу;
- мотивація на професійний розвиток в компанії;
- можливість отримання додаткової освіти.

Використання логістичного підходу в кадровому менеджменті на підприємстві дає змогу забезпечити оптимальну кількість персоналу; визначити якість кадрового ресурсу в зв'язку з реалізацією основних цілей і завдань підприємства, а також виявити відмінності між співробітниками в способах приймання, опрацювання, зберігання і передачі інформації; оцінити соціопсихологічний стан колективу підприємства; визначити відповідність групового ресурсу, колективне сприйняття атмосфери в процесі трудової діяльності, сформулювати рекомендації з навчання; створити запас якісних трудових ресурсів, здатних реалізувати можливості підприємства [7].

Для впровадження кадрової логістики на підприємстві необхідно провести низку заходів, які дадуть змогу оцінити стан системи управління кадрами в окремій логістичній системі. Ці заходи можна розділити на три блоки:

1. Загальне оцінення кадрових ресурсів;
2. Аналіз діяльності й основних функцій підрозділів;
3. Оцінення виконання функцій управління персоналом.

Перший блок заходів, який передбачає загальне оцінення кадрових ресурсів підприємства, включає в себе такі завдання: 1) визначення структури та кількості персоналу; 2) наявність потреби в кадрах і вільних вакансій; 3) оцінення принципів наяв-

ної кадрової політики; 4) оцінення психологічного мікроклімату в організації; 5) аналіз організаційної структури підприємства; 6) оцінення функціональних зв'язків між підрозділами; 7) аналіз структури інформаційного обміну та документообігу.

Другий блок заходів, що передбачає аналіз діяльності й основних функцій підрозділів, повинен включати: 1) систематизацію та конкретизацію робіт, які здійснюють кадрові структури підприємства; 2) аналіз змісту й оптимальності основних функцій; 3) деталізацію схеми виконання процедур; 4) визначення «вузьких місць», проблем та неузгодження в управлінні кадрами; 5) аналіз використаного робочого часу; 6) діагностику управлінського потенціалу; 7) аналіз співвідношення рівня професійних знань і навичок відповідної посади.

Завдання третього блоку, що передбачає оцінення виконання ключових функцій управління персоналом: 1) регламентація діяльності персоналу; 2) аналіз потреб підприємства у персоналі; 3) оцінення благоустрою робочих місць; 4) пошук, відбір, оформлення та адаптація нових кадрів; 5) стимулювання й мотивація праці; 6) підвищення кваліфікації персоналу; 7) діагностика соціально-психологічного мікроклімату в колективі; 8) визначення рівня задоволеності працівниками умовами праці, заробітної плати, стосунками з керівниками та колективом у цілому; 9) діагностика організаційних конфліктів; 10) розвиток корпоративної культури; 11) використання сучасних ІТ-технологій.

Незважаючи на свою складність, кадрова логістика має низку незаперечних переваг порівняно з політикою набору нових працівників, а саме:

- показує співробітникам, що кар'єрний ріст в корпорації можливий;
- спонукає до професійного та кар'єрного росту;
- сприяє закріпленню співробітників в корпорації;
- зміцнює неформальні зв'язки між співробітниками;
- створює можливості для збагачення професійного досвіду вузьких фахівців;
- створює можливості для здорової ротації, даючи шанс перспективним фахівцям;
- дає перевагу більш короткого адаптаційного періоду працівника корпорації у порівнянні з «зовнішнім» працівником [1].

В основі кадрової логістики, як і логістики в цілому, покладено принцип системності. Тому необхідним є вивчення, аналіз та синтез співпраці й комунікативних компетентностей персоналу компанії.

Висновки. В сучасних умовах функціонування підприємств для підвищення конкурентоспроможності необхідним є оптимізація кадрових потоків. Кадрова логістика, метою якої є мінімізація витрат на утримання персоналу, дає додаткову економію та дає змогу оптимізувати рух кадрів.

За допомогою кадрової логістики можливо збільшити ефективність праці персоналу, створивши необхідні умови для розкриття їх професійного потенціалу.

На впровадження кадрової логістики управління трудовими ресурсами підприємств впливають багато внутрішніх і зовнішніх факторів, які можуть прискорити або, навпаки, пригальмувати роботу логістичних методів. Перш ніж використати кадрову логістику в системі управління трудовими ресурсами на підприємстві, необхідно провести низку заходів, які дадуть можливість оцінити стан системи управління кадрами в окремій логістичній системі та сформулювати напрями її вдосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чемяков В. Кадровая логистика – взгляд на карьеру / В. Чемяков // Технология управления. – 2002. – № 12. – С. 25–28.
2. Цель и структура кадровой логистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mybiblioteka.ru/1-96960.html>.
3. Кормин Н. Применение кадровой логистики в управлении персоналом организации / Н. Кормин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.csu.ru/vch/108/023.pdf>.
4. Сербин В. Основы логистики: [учеб. пособие] / В. Сербин. – Таганрог: ТРТУ, 2004. – 39 с.
5. Фоменко А. Эффективность применения логистического подхода в системе управления трудовыми ресурсами / А. Фоменко // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1 (13). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://m-ecopomtu.ru>.
6. Есенькин Б. Логистика в книжном деле: [учебник] / Б. Есенькин, М. Крылова. – М.: МГУП, 2002. – 232 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook118/01/part-013.htm>.
7. Поліщук І. Застосування логістичної концепції кадрового менеджменту / І. Поліщук // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. – № 18. – С. 186–191.



УДК 338:337.1

Моргулець О.Б.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту сфери послуг
Київського національного університету технологій та дизайну*

СТРАТЕГІЧНИЙ ВИБІР ВНЗ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТА РЕАЛЬНОЇ АВТОНОМІЇ НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

У статті представлено авторський методичний підхід до стратегічного вибору вищого навчального закладу. На основі аналізу ефективності управління ВНЗ та оцінення реального рівня його автономії побудовано матрицю стратегічного вибору ВНЗ, подано детальну характеристику стратегічних зон та оптимальних стратегій розвитку, що можуть бути обрані навчальним закладом у відповідній зоні.

Ключові слова: стратегія, стратегічний вибір, вищий навчальний заклад, автономія ВНЗ, ефективність управління.

Моргулец О.Б. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЫБОР ВУЗА НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И РЕАЛЬНОЙ АВТОНОМИИ УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

В статье представлен авторский методический подход к стратегическому выбору высшего учебного заведения. На основе анализа эффективности управления вузом и оценки реального уровня его автономии построена матрица стратегического выбора вуза, представлена детальная характеристика стратегических зон и оптимальных стратегий развития, которые могут быть выбраны учебным заведением в соответствующей зоне.

Ключевые слова: стратегия, стратегический выбор, высшее учебное заведение, автономия вузов, эффективность управления.

Morgulets O.B. A HEI STRATEGIC CHOICE ON BASIS OF MANAGEMENT EFFICIENCY AND REAL AUTONOMY EVALUATION

The current paper represents the author's methodical approach to a HEI strategic choice. On the basis of a HEI management efficiency analysis and a HEI real level of autonomy evaluation the author has built the HEI strategic choice matrix, provided detailed description of both the strategic areas and optimal development strategies that can be selected by a HEI in the relevant area.

Keywords: strategy, strategic choice, higher education institution (HEI), HEI autonomy, management efficiency.

Постановка проблеми. Упровадження сучасної концепції менеджменту в практику діяльності вищих навчальних закладів дає можливість формувати унікальні освітні програми, швидко реагувати на кон'юнктуру освітнього ринку, вміти орієнтуватися у складних умовах ринкової конкуренції. Разом з тим ця концепція вимагає розвитку і застосування у ВНЗ стратегічного мислення і планування. Сьогодні зовнішнє середовище, в якому функціонують заклади вищої освіти, стало якісно іншим: інноваційним, динамічним, конкурентним, диверсифікованим, а отже, з'явилися нові фактори ризику. Мінливість середовища вимагає постійного моніторингу і швидкої адаптації до жорстких реалій конкуренції. Механізм управління повинен бути гнучким і мати у своєму арсеналі найновіші інструменти стратегічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Довгий час будучи державними закладами освіти в системі планової економіки ВНЗ не приділяли значної уваги стратегічному управлінню. Наразі ситуація змінилася, і ВНЗ змушені самотужки боротися і за конкурентні позиції на освітньому ринку, і за державне фінансування. Більшість науковців, які досліджували питання стратегічного управління у ВНЗ, а саме: Г. Келлер, П. Блау, Дж. Дюдерштадт, П. Лоранж, Є. Бєлий, І. Романова, І. Ігнат'єва, І. Маркіна, Л. Прус, Л. Соколов, І. Крупенна, О. Радіонов, М. Мурашко та інші, у своїх працях обґрунтовують необхідність і важливу роль стратегічного планування для закладів вищої освіти.

Автори класичної теорії стратегічного менеджменту організації, такі як І. Ансоф, Г. Мінцберг, Б. Карлоф, М. Потер, А. Чандлер, визначають його як засіб або модель дій необхідних для досягнення цілей. Це визначення є універсальним і також підходить для закладів освіти. Проте науковці, які досліджують стратегічний менеджмент у ВНЗ, при його визначенні враховують особливості освітньої сфери.

Так, Є. Бєлий та І. Романова [1], досліджуючи стратегічний менеджмент у державних закладах вищої освіти, визначають його як програмний спосіб мислення й управління, яке забезпечує узгодження цілей, можливостей навчального закладу та інтересів його працівників. П. Лоранж [2] описує основні стратегічні напрями створення суспільно необхідної цінності ВНЗ: наукові дослідження (створення нових знань); навчання (розповсюдження знань) та задоволення освітніх потреб суспільства. Г. Келлер [3] розглядає стратегічні складові ВНЗ, до яких відносить внутрішні елементи діяльності закладу – традиції, цінності, сильні і слабкі сторони, можливості та пріоритети керівництва та зовнішні – тенденції розвитку зовнішнього середовища та ринку освіти, зокрема.

І. Маркіна [4] вважає, що стратегічне спрямування ВНЗ визначається такими компонентами: сферою діяльності, конкурентними перевагами, доступністю освітніх послуг, їх асортиментом та адаптацією стратегії до вимог ринку. М. Мурашко [5], досліджуючи можливості адаптації класичного інструментарію стратегічного аналізу до діяльності ВНЗ, зазначає, що сьогодні розробка стратегії ВНЗ вкрай необхідна для виживання в конкурентному середовищі, з чим повністю ми згодні. Проте науковий інтерес викликає необхідність розширення методичних підходів до процесу стратегічного управління, зокрема стратегічного вибору ВНЗ в сучасних умовах.

Мета статті – розробка методичного підходу до процесу стратегічного вибору ВНЗ на основі оцінки ефективності діяльності та реального рівня автономії навчального закладу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливість стратегічного управління для ВНЗ не викликає сумнівів, проте освітня діяльність має чимало особливостей, які необхідно враховувати при розробці стратегії розвитку:

– неможливість основного виду діяльності – освітніх послуг;



Рис. 1. Класифікація стратегій ВНЗ (удосконалено автором)

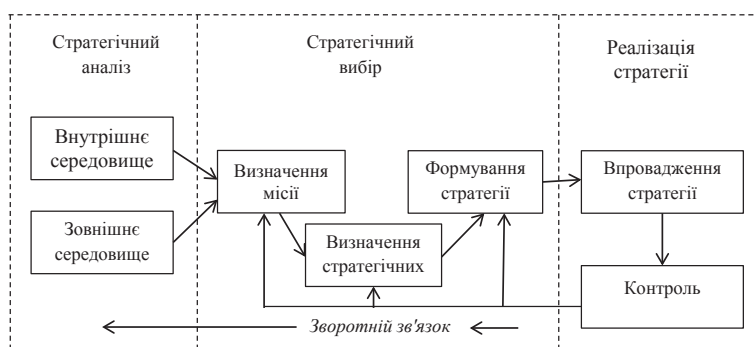


Рис. 2. Стратегічний процесу [1]

- основний актив – інтелектуальний капітал;
- неможливість зберігання і накопичення освітніх послуг;
- наявність чітких стандартів освітньої діяльності;
- обмеженість стратегічного вибору рівнем автономії;
- усвідомлення суспільної значимості освітньої діяльності, на першому місці інтереси суспільства, потім самого ВНЗ;
- залежність розвитку від міжнародної діяльності.

Ураховуючи особливості стратегічного управління ВНЗ, пропонуємо розглянути види стратегій. Класифікацію стратегій ВНЗ можна створити, адаптувавши класичний підхід до визначення рівнів і видів стратегій організацій до особливостей освітньої діяльності навчального закладу (див. рис. 1).

Таким чином, розробка стратегій ВНЗ здійснюється на трьох рівнях: загальноорганізаційному – стратегія визначає загальний напрямок розвитку освітнього закладу; конкурентна стратегія формується на рівні структурних бізнес-одиниць (інститутів, факультетів, кафедр, центрів); функціональні стратегії – стратегії основних бізнес-процесів освітньої діяльності, до яких відносяться, маркетинг, забезпечення якості, фінанси, персонал, матеріально-технічне забезпечення, НДДКР тощо.

Загально прийнятими є три етапи стратегічного процесу: стратегічний аналіз, стратегічний вибір і

реалізація стратегії. Послідовність етапів і кроків схематично зображено на рис. 2.

Стратегічний аналіз є першочерговим етапом, який формує стратегічну направленість і висуває стратегічні альтернативи. Стратегічний аналіз базується на ефективній інформаційній системі й моніторингу середовища, що забезпечує дані для аналізу. Ефективність стратегії залежить від якості, своєчасності, повноти й точності проведеної діагностики сильних і слабких сторін ВНЗ та можливостей і загроз, що несе собою зовнішнє середовище.

Для досягнення цілей стратегічного аналізу використовується широкий набір відповідних інструментів: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SPACE-метод, матриця DCG, матриця McKinsey, конкурентний аналіз, аналіз життєвого циклу організації/продукту, розрахунок фінансових коефіцієнтів, ресурсний аналіз, діагностика банкрутства, аналіз ризиків, експертні оцінки тощо.

Стратегічний вибір навчального закладу передбачає, по-перше, вибір загальноорганізаційного стратегічного напрямку розвитку; по-друге, генерування великої кількості альтернативних стратегій, які дають змогу досягти бажаних цілей; по-третє, їх аналіз та доопрацювання до рівня адекватності цілям розвитку установи в межах вибраної загальноорганізаційної стратегії.

У нашому дослідженні пропонується методичний підхід до стратегічного вибору з позиції аналізу ефективності управління навчальним закладом та оцінення рівня реальної автономії. Для оцінення ефективності управління ВНЗ можна застосувати загальноприйнятій досить широкий інструментарій економічного аналізу діяльності суб'єктів, що господарюють ринку, для оцінення рівня реальної автономії ВНЗ пропонується до використання авторська методика, що запропонована та розкрита в роботі [6].

Таким чином, ураховуючи ефективність управління та рівень реальної автономії ВНЗ, розроблено матрицю стратегічного вибору ВНЗ (див. рис. 3), яка дає змогу об'єктивно обґрунтувати напрями стратегічного розвитку навчального закладу та вибір оптимальної стратегії в сучасних умовах функціонування системи освіти й, зважаючи на результативність діяльності і можливості ВНЗ, надані зовнішнім середовищем.



Рис. 3. Матриця стратегічного вибору на основі оцінки ефективності управління та рівня автономії ВНЗ

Зона «АР» – зона активного розвитку є зоною максимальних можливостей. ВНЗ у зоні активного розвитку мають високий рівень ефективності управління й автономії (від 0,5 до 1). ВНЗ у цій зоні мають потужні можливості, зокрема фінансові, й володіють високим рівнем свободи вибору стратегії розвитку. Це ВНЗ – лідери на світовому ринку освітніх та науково-дослідних послуг.

Для цієї зони найкращою є *стратегія розширення*, яка надає великого значення збільшенню масштабів активності ВНЗ на ринку освітніх послуг в рамках сформульованої місії. Доцільним буде виведення на ринок нових освітніх програм, послуг і продуктів. Проте ухвалення стратегії розширення зазвичай вимагає значних інвестицій і часто пов'язане з великими ризиками, що потрібно враховувати при її розробці й реалізації.

Отже, стратегічною альтернативою ВНЗ в зоні «АР» повинні стати активні стратегії: розширення сегменту ринку, диверсифікації, продукування, освоєння й трансфер передових освітніх і наукових технологій, комерціалізація науково-технічних винаходів.

Зона «ОР» – зона обмеженого розвитку (обмежених можливостей). ВНЗ у зоні обмеженого розвитку мають високий рівень ефективності управління (від 0,5 до 1). При цьому рівень автономії є нижчим середнього (до 0,5). ВНЗ у цій зоні володіють великими фінансовими можливостями, реалізувати які повною мірою є неможливим у зв'язку зі значним обмеженням свободи дій у прийнятті управлінських рішень.

Найкращою стратегією у цій зоні буде *стратегія збереження стабільності*. Це передбачає не фіксування процесів у їх теперішньому стані, а поступове, без ризиків збільшення поліпшень у поточній діяльності навчального закладу. За цієї стратегії ВНЗ орієнтований на сформовану номенклатуру спеціальностей, спектр освітніх програм і додаткових освітніх послуг та на фіксовану частку ринку.

Знаходячись у цій зоні стратегічним вибором ВНЗ можуть стати пошуки способів реалізації надлишкового потенціалу через виконання освітніх і наукових проектів на замовлення держави та інших сторін. Крім того, з метою забезпечення власного розвитку та розвитку національної системи освіти в цілому ВНЗ повинні намагатися розширити університетську автономію, ініціюючи зміни в освітньому законодавстві.

Зона «ПР» – зона пасивного розвитку є зоною невикористаних можливостей. ВНЗ у зоні пасивного розвитку мають низький рівень ефективності управління (до 0,5), але високий рівень автономії (від 0,5 до 1), а отже, мають можливості, які не використовуються. Причиною цього можуть бути відсутність або неефективність стратегічного планування, пасивність керівництва, небажання або невміння оцінювати перспективи та формувати стратегічні цілі, неефективна структура управління – не зорієнтована на конкретні загальноорганізаційні цілі тощо.

Стратегічною альтернативою для ВНЗ в зоні пасивного розвитку має стати, в першу чергу, розвиток самого стратегічного управління, перегляд цінностей і пріоритетів ВНЗ, активізація потенціалу, збільшення обсягів освітніх і наукових послуг, результатом чого має стати перехід у зону активного розвитку.

Комбінована стратегія буде найкращим вибором у цій зоні. Комбінація стратегій є одночасною реалізацією двох або трьох різних стратегій, які можуть бути впроваджені різними структурними підрозділами (інститутами, факультетами, центрами) ВНЗ, на різних сегментах ринку освітніх послуг. Такий різносторонній підхід дасть можливість пробним

шляхом знайти найкращий варіант. Адже зона пасивного розвитку дає безліч можливостей, які просто не використовуються, причиною чого є неефективність управління ВНЗ.

Зона «ДР» – зона деструктивного розвитку (відсутність можливостей). ВНЗ у зоні деструктивного розвитку мають низький рівень ефективності управління (до 0,5) та обмежені права (рівень автономії до 0,5). ВНЗ у цій зоні не мають ні фінансових можливостей, ні правових, щоб покращити власне становище. Зона характеризується надмірною централізацією влади у сфері освіти, відсутністю свободи вибору напрямів і способів розвитку вишів, що призводить до фінансової залежності ВНЗ від державного та/або місцевих бюджетів. Процеси розвитку гальмуються, а подекуди взагалі зупиняються, зважаючи на швидкий розвиток сфери освіти у світі, такі процеси можна вважати деструктивними, тобто такими, що не тільки стримують, а й поступово знищують національну систему освіти.

У цьому випадку *стратегія економії* є однією з кращих альтернатив. Навчальний заклад повинен націлитися на ліквідацію збиткових освітніх програм і послуг, на які нема попиту або він дуже малий, на відхід з деяких сегментів ринку вищої освіти. Очевидно, що цей вид стратегії може бути використаний лише як тимчасовий захід, як і сама ситуація перебування у зоні деструктивного розвитку. Інакше наступним кроком стане ліквідація або повна реорганізація ВНЗ.

Стратегічною альтернативою для ВНЗ у цій зоні повинна стати, в першу чергу, боротьба за університетську автономію. Тільки розширивши права і здобувши свободу в прийнятті стратегічно важливих управлінських рішень ВНЗ зможуть забезпечити своє майбутнє.

Висновки. Таким чином, запропонований методичний підхід до вибору стратегічного напрямку розвитку забезпечує об'єктивне обґрунтування цього вибору. Оригінальність методики полягає у поданні матриці стратегічного вибору, що сформований на основі аналізу ефективності управління та оцінці зовнішніх можливостей створених реальною автономією, відображає взаємозв'язок зазначений індикаторів (ефективності управління й автономії ВНЗ) та їх вплив на стратегічний розвиток навчального закладу. Практична цінність запропонована методика має для українських ВНЗ, що адаптуються до умов щойно здобутої автономії і таким чином можуть обрати найбільш ефективний напрям стратегічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белый Е. Использование концепции стратегического менеджмента в управлении государственным вузом / Е. Белый, И. Романова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mevriz.ru/articles/2003/3/1546.html>.
2. Lorange P. New Vision for Management Education: Leadership Challenges / P. Lorange // Pergamon Press. – 2002. – 456 p.
3. Keller G. Academic Strategy / G. Keller. – Baltimore: John Hopkins University Press, 1983. – 280 p.
4. Маркіна І. Теоретичні аспекти стратегічного управління діяльністю ВНЗ / І. Маркіна, І. Бортник // Економічна інтернет-конференція, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://thesis.at.ua/publ/menedzhment_rozvitok_teorija_ta_praktika/5.
5. Мурашко М. Адаптація матричних методів до умов стратегічного розвитку регіональної вищої школи / М. Мурашко, С. Назарко // Ефективна економіка. – 2010. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=204>.
6. Моргулець О. Методика оцінювання рівня автономії ВНЗ / О. Моргулець // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 11. – С. 152–157.

УДК 331:65:334.716

Новікова М.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри менеджменту і адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

АДМІНІСТРАТИВНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ, ОРІЄНТОВАНИ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано адміністративні методи й інформаційну основу управління трудовим потенціалом промислових підприємств для прийняття адміністративно-управлінських рішень, що базується на результатах економіко-математичного моделювання впливу трудового потенціалу промислових підприємств на результативність їхньої діяльності.

Ключові слова: трудовий потенціал підприємства; результативність діяльності підприємства; адміністративні методи управління; сталий розвиток.

Новикова М.Н. АДМИНИСТРАТИВНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Обоснованы административные методы и информационная основа управления трудовым потенциалом промышленных предприятий для принятия административно-управленческих решений, которая основана на результатах экономико-математического моделирования влияния трудового потенциала промышленных предприятий на результативность их деятельности.

Ключевые слова: трудовой потенциал предприятия; результативность деятельности предприятия; административные методы управления; устойчивое развитие.

Novikova M.N. THE ADMINISTRATIVE METHODS OF MANAGEMENT OF LABOUR POTENTIAL ARE ORIENTED TO STEADY DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Grounded administrative methods of management of industrial enterprises labour potential, information for acceptance of which, is based on results economic-mathematical design of influence of labour potential of industrial enterprises on effectiveness of its activity.

Keywords: labour potential of enterprises, efficiency of activity of enterprises, administrative methods of management, steady development.

Постановка проблеми. Промисловість України переживає складний етап адаптації до нових умов господарювання, що характеризуються жорсткою конкурентною боротьбою за сталі ринки збуту. Промисловий потенціал, який Україна успадкувала від Радянського Союзу, є дуже потужним, що підтверджується існуванням промислового виробництва в кожній області [12]. Будь-яке виробництво потребує ресурсного забезпечення, основною якого є трудовий ресурс, що характеризується трудовим потенціалом з притаманними йому соціально-психологічними ознаками поведінкової економіки. Це ускладнює адміністративне управління ним, орієнтоване на сталий розвиток підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато наукових праць присвячено вирішенню теоретичних і методологічних проблем управління трудовим потенціалом. Серед науковців, які займаються вирішенням таких проблем, є О.І. Амоша, О.Ф. Новікова, В.П. Антонюк, І.І. Бажан, Н.І. Верхоглядова, Н.Л. Гавкалова, Л.С. Ноджак, І.О. Джаїн, А.С. Криклій, А.С. Панкратов, В.С. Пономаренко, А.М. Ткаченко, Л.В. Шаульська, Л.Т. Шевчук, Д.М. Ядранський. Але досі не завершено формування теоретико-методологічної бази управління трудовим потенціалом, що спрямоване на забезпечення сталого розвитку промислових підприємств на основі прийняття обґрунтованих адміністративно-управлінських рішень, реалізація яких орієнтована на позитивний фінансовий результат.

Метою статті є визначення та обґрунтування залежності між рівнем трудового потенціалу промислових підприємств і результативністю їх діяльності, що виражена в позитивному фінансовому огляді, для формування інформаційної основи прийняття адміністративних управлінських рішень, реалізація яких спрямована на забезпечення сталого розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудовий потенціал підприємства узагальнює дві складові: трудовий потенціал персоналу та умови його реалізації [8, с. 31]. Трудовий потенціал персоналу є складним поняттям, що містить соціально-психологічні ознаки, а також поведінкові особливості, що визначають формування, реалізацію та розвиток якісних характеристик індивідуума, який бере участь в трудовому процесі. Основна мета адміністративного управління, суб'єктом якого є адміністративно-управлінський персонал, полягає в використанні трудового потенціалу персоналу, спрямованого на заплановані результати діяльності підприємства. Це можливо на основі його ефективного використання на основі прийняття та реалізації обґрунтованих управлінсько-адміністративних рішень щодо набору та відбору персоналу, його розтавлення в трудовому процесі, навчання та перенавчання персоналу, стимулювання творчої активності персоналу, створення сприятливих умов реалізації його трудового потенціалу в процесі виробництва та поліпшення якісних характеристик персоналу підприємства.

Такий підхід до адміністративного управління трудовим потенціалом підприємства потребує формування сукупності кількісних і якісних показників, що характеризують трудовий потенціал, їх ретельного вивчення та формалізації, а також вибору адекватного методу узагальнення частинних показників для інтегральної оцінки рівня трудового потенціалу підприємства. Поряд з цим, необхідно визначитися з інтегральним показником, що характеризує результативність діяльності підприємства, враховуючи той факт, що це також буде загальний показник, який має об'єднати частинні показники-індикатори результатів виробничо-господарської діяльності підприємства.

Що стосується сукупності частинних показників-характеристик трудового потенціалу персоналу під-

приємства та умов його реалізації доцільно скористатися офіційними формами статистичної звітності промислових підприємств для формування вихідної інформації (див. табл. 1).

Таблиця 1

Показники-характеристики трудового потенціалу промислового підприємства

Показники-характеристики трудового потенціалу персоналу промислового підприємства	Показники-характеристики умов реалізації трудового потенціалу персоналу промислового підприємства
– віковий склад працівників підприємства за основними віковими групами; – кадровий склад підприємства за основними групами персоналу: адміністративно-управлінський; інженерно-технічний; виробничий; допоміжний; – професійно-кваліфікаційний склад персоналу, обумовлений освітою та досвідом роботи в промисловості; – творча активність персоналу	– система та механізми оплати праці; – система охорони праці; – рівень озброєння робочих місць; – система підготовки та перепідготовки кадрів; – рівень організації виробництва та організаційної культури

Узагальнення певних показників, що зображені в табл. 1, в інтегральний доцільно здійснити на основі середньої геометричної, а трудовий потенціал промислового підприємства можна визначити сумуванням загальних показників трудового потенціалу персоналу та умов його реалізації. Це дасть можливість отримати формалізовану характеристику трудового потенціалу промислового підприємства.

Аналогічним методом можна визначити інтегрований показник, що характеризує результативність виробничо-господарської діяльності промислового підприємства. При цьому в якості частинних показників доцільно взяти показники фінансового стану підприємства, що є індикаторами ефективності його виробничо-господарської діяльності (див. табл. 2).

Пошук залежності між трудовим потенціалом промислового підприємства та результативністю його виробничо-господарської діяльності було здійснено за таким алгоритмом:

1. Формування таблиці вихідних даних за показниками-характеристиками трудового потенціалу машинобудівних підприємств (див. табл. 1; табл. 3). У вихідні дані було включено 33 промислових підприємств за восьмою показниками по кожному підприємству, усього 264 спостереження.

2. Формування таблиці вихідних даних показників фінансового стану машинобудівних підприємств (див. табл. 2; табл. 3). В вихідні дані було включено 33 промислових підприємств за дестю фінансовим показником по кожному підприємству, усього 330 спостережень.

Аналіз результатів кластеризації машинобудівних підприємств за інтегральними показниками, що характеризують трудовий потенціал машинобудівних підприємств і результативність їхньої діяльності показав, що в більшості випадків спостерігалось невідповідність оцінок рівнів трудового потенціалу і результативності діяльності підприємств. Так на 11 підприємствах, що увійшли до першого кластеру, спостерігалися на 83% низький та на 17% середні рівні трудового потенціалу та на 71% дуже низький та на 29% низький рівні фінансової результативності. На 21 підприємстві, що увійшли до другого кластеру, спостерігалися на 100% дуже низькі рівні трудового

потенціалу та низька фінансова результативність. До третього кластеру увійшло одно підприємство, на якому спостерігалось на 100% низький рівень трудового потенціалу та дуже високий рівень фінансової результативності. Результати аналізу обґрунтовують необхідність пошуку адекватної математичної залежності між даними інтегральними показниками, яку можна використовувати для обґрунтування адміністративно-управлінських рішень, спрямованих на підвищення якості трудового потенціалу.

Таблиця 2

Показники фінансового стану промислового підприємства

Показники	Умовні позначки
– коефіцієнт автономії (коефіцієнт фінансової незалежності): $KA = \frac{BK}{K}$	BK – сума власного капіталу підприємства; K – загальна сума капіталу підприємства.
– коефіцієнт абсолютної ліквідності: $KL_{Ab.} = \frac{GA}{PZ}$	GA – грошові активи підприємства; PZ – поточні зобов'язання підприємства.
– коефіцієнт оборотності оборотних коштів: $KO_{Ob.k.} = \frac{OP}{OA}$	OP – обсяг реалізації продукції (чиста виручка); OA – загальна сума оборотних активів підприємства.
– коефіцієнт рентабельності власного капіталу: $P_{B.K.} = \frac{ЧП}{BK}$	ЧП – чистий прибуток підприємства; BK – сума власного капіталу підприємства.
– коефіцієнт маневреності власного капіталу: $K_{M.B.K.} = \frac{BK}{NA}$	BK – власний капітал; NA – необоротні активи.
– коефіцієнт концентрації залученого капіталу: $K_{K.z.k.} = \frac{ЦФ + ДЗ + ПЗ + Д_{M.п.}}{K}$	ЦФ – цільове фінансування; ДЗ – довгострокові зобов'язання; ПЗ – поточні зобов'язання; Д _{М.п.} – доходи майбутніх періодів; K – загальна сума капіталу підприємства.
– коефіцієнт покриття довгострокових вкладень: $K_{П.Д.Вкл.} = \frac{ДЗ}{NA}$	ДЗ – довгострокові зобов'язання; NA – необоротні активи.
– коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів: $K_{Д.з.п.к.} = \frac{ДЗ}{ДЗ + BK}$	ДЗ – довгострокові зобов'язання; BK – власний капітал.
– коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів: $K_{З.к.} = \frac{ЦФ + ДЗ + ПЗ + Д_{M.п.}}{BK}$	ЦФ – цільове фінансування; ДЗ – довгострокові зобов'язання; ПЗ – поточні зобов'язання; Д _{М.п.} – доходи майбутніх періодів; BK – власний капітал.
– коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел: $K_{Ф.Нез.К.Д.} = \frac{BK}{ДЗ + BK}$	BK – власний капітал; ДЗ – довгострокові зобов'язання.

3. Розрахунок економіко-математичної моделі проводився за допомогою прикладного пакету

«Statistika 10.0». В результаті, враховуючі вимоги, до адекватності економіко-математичної моделі, було отримано на основі лінійної регресії з перериванням (Piecewise linear regression) функціональні залежності між трудовим потенціалом промислового підприємства та результативністю його виробничо-господарської діяльності, що відображено в узагальненому показнику фінансового стану промислових підприємств (1).

Таблиця 3
Інтегральна формалізована характеристика
трудового потенціалу та фінансового стану
промислових підприємств

Підприємства	Значення інтегральних показників*	
	Трудовий потенціал	Фінансовий стан
1. ЗАТ «Лозівський завод «РАКТОРОДЕТАЛЬ»	0,1015	0,20
2. ВАТ «Харківський завод «ТОЧМЕДПРИЛАД»	0,1337	0,18
3. ЗАТ «Харківський завод електромонтажних виробів № 1»	0,0964	0,16
4. ВАТ «Харківський завод електромонтажних виробів»	0,3027	0,10
5. ВАТ «Харківський електроапаратний завод»	0,1159	0,09
6. ВАТ «НВП СИСТЕМА»	0,0733	0,39
7. ВАТ «Дослідний Зміївський електромонтажний завод»	0,1766	0,23
8. ВАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,1058	0,06
9. ЗАТ «Інститут Укроргвертінпром»	0,1336	0,06
10. ЗАТ «Харківський Ордена Знак Пошани машинобудівний завод «Червоний жовтень»	0,2456	0,19
11. ВАТ «Ізюмський тепловозремонтний завод»	0,0820	0,16
12. ЗАТ «Харківський вагонобудівний завод»	0,2986	0,03
13. ВАТ «Харківський електротехнічний завод «ТРАНСВ'ЯЗОК»	0,1355	0,16
14. ДП Харківський електромеханічний завод	0,1355	0,04
15. ВАТ «Завод ПОТЕНЦІАЛ»	0,1197	0,06
16. ЗАТ «ЕЛОКС»	0,5362	0,16
17. ТОВ «ПРОМЕЛЕКТРО»	0,3332	0,46
18. ЗАТ «ХЕМЗ-ПРЕС»	0,2642	0,35
19. ТОВ «ВЛАДАР»	0,2254	0,03
20. Об'єднання підприємств електротехнічна корпорація «ЕЛКОР»	0,2374	0,04
21. ВАТ «Харківський електротехнічний завод «УКРЕЛЕКТОМАШ»	0,1385	0,10
22. ВАТ «ЕЛЕКТОМАШИНА»	0,1932	0,10
23. ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,3778	0,20
24. ВАТ «АВТРОМАТ»	0,2005	0,12
25. ЗАТ «УНТЕРКОНДИЦІОНЕР»	0,4131	0,26
26. ВАТ «РОСС» (ВАТ «Харківський завод агрегатних верстатів»)	0,1018	0,09
27. Український державний центр по експлуатації спеціалізованих вагонів «УКРСПЕЦВАГОН»	0,2666	0,45

28. ТОВ «Харківський завод під'ємно-транспортного устаткування»	0,2000	0,12
29. ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	0,2460	0,05
30. ВАТ «Харківський машинобудівний завод «СВІТЛО ШАХТАРЯ»	0,3021	0,25
31. ДП «Завод ЕЛЕКТРОВАЖМАШ»	0,2311	0,07
32. ВАТ «Харківський тракторний завод ім. Орджонікідзе»	0,1649	0,03
33. ЗАТ «Завод ПВДЕНКАБЕЛЬ»	0,3285	0,28

Примітка: * – значення інтегральних показників подано в середньому період 2003–2008 рр.

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{РП} = 0,106361 - 0,168964 \times \text{ТПП}, \text{ якщо } \text{РП} \leq 0,160715 \\ \text{РП} = 0,252566 + 0,040110 \times \text{ТПП}, \text{ якщо } \text{РП} \geq 0,160715 \end{array} \right\} \quad (1)$$

де, РП – результативність виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств;

ТПП – трудовий потенціал машинобудівних підприємств.

Аналіз параметрів адекватності моделі показав, що коефіцієнт кореляції (RP) показує тісноту зв'язку між ТПП і РП і дорівнює 0,79, що перевищує його нормативне значення ($RP > R_N = 0,7$); коефіцієнт детермінації (R_F^2) показує долю впливу ТПП на РП дорівнює 0,63, що також перевищує його нормативне значення ($R_F^2 > R_N^2 = 0,5$); критерій Ст'юдента показує значущість фактора ТПП і дорівнює 7,23, що при імовірності 0,95 більше $t_{кр} = 2,04$, отже гіпотеза о нульовому значенні коефіцієнту кореляції не підтверджується; критерій Фішера показує значущість рівняння регресії та дорівнює 52,35, що більше $F_{кр} = 4,1830$ (0,95; 1; 29), тому дану модель, що відображує залежність результативності діяльності машинобудівних підприємств від рівня їхнього трудового потенціалу можна вважати адекватною та використовувати для обґрунтування адміністративних управлінських рішень.

Коефіцієнти еластичності показали, що у першому випадку, коли $РП \leq 0,160715$, збільшення трудового потенціалу промислового підприємства на один відсоток обумовлює зменшення результативності його діяльності на 0,0425%. У другому випадку, коли $РП > 0,160715$, збільшення трудового потенціалу промислового підприємства на один відсоток зумовлює збільшення результативності його діяльності на 0,3353%. Доля впливу трудового потенціалу підприємства на результативність його діяльності при умові, що РП 0,160715, складає 11,25%, за умови, якщо $РП > 0,160715$, то він складає 88,75%.

Інтерпретація залежності результативності діяльності машинобудівних підприємств від рівня їхнього трудового потенціалу полягає у тому, що для досягнення запланованої результативності необхідно забезпечити відповідний рівень трудового потенціалу (1). Так, якщо результативність діяльності машинобудівних підприємств характеризується інтегральним значенням від 0 до 0,160715, то існує негативна залежність між результативністю діяльності машинобудівних підприємств та підвищенням рівня їхнього трудового потенціалу, тобто зміцнення трудового потенціалу машинобудівних підприємств призведе до зниження результативності їхньої діяльності. Якщо результативність діяльності машинобудівних підприємств характеризується інтегральним рівнем від 0,160715 до 1, то існує позитивна залежність між результативністю діяльності машинобудівних підприємств

та підвищенням рівня їхнього трудового потенціалу, тобто зміцнення трудового потенціалу машинобудівних підприємств сприяє покращенню їхньої результативності.

Висновки. Зміни рівня трудового потенціалу у діапазоні від 0,756 до 1,0, характеризує високий і дуже високий рівні трудового потенціалу, що забезпечує результативний показник у діапазоні від 0,282889 до 0,292675. При цьому необхідно звернути увагу на те, що можливі зміни трудового потенціалу знаходяться у межах від 0,0767 до 1,0, а результативного показника – у межах від 0,256 до 0,293. Запропонована регресійна модель може використовуватися для формування інформаційної бази обґрунтування адміністративних управлінських рішень, спрямованих на покращення результативності діяльності промислових підприємств шляхом зміцнення їхнього трудового потенціалу за рахунок підвищення якості персоналу та покращення умов його реалізації. При цьому адміністрація підприємства має певну свободу в прийнятті управлінських рішень щодо покращення вікової структури персоналу, його кадрового складу, професійно-кваліфікаційної структури, стимулювання творчої активності персоналу, а також упровадження заходів щодо покращення умов реалізації трудового потенціалу персоналу. Пріоритетом у виборі напрямів покращення умов реалізації трудового потенціалу персоналу, спрямованих на забезпечення покращення результативності виробничо-господарської діяльності промислових підприємств, є зменшення зносу основних засобів, що сприяє зростанню рентабельності власного капіталу промислових підприємств і покращенню їхнього фінансового стану.

Перспективи подальших досліджень в напрямку обґрунтування адміністративно-управлінських рішень, реалізація яких спрямована на запланований результат, полягає в удосконалюванні форм звітності промислових підприємств, що створить можливість розширення вихідної інформації для математичного моделювання залежності між інтегральним показником, що досліджується, та його впливом на результативність діяльності промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза: [монографія] / О.І. Амоша, О.Ф. Новікова, В.П. Антонюк. – Донецьк: НАН України; Ін-т економіки пром-ті, 2006. – 208 с.
2. Бажан І.І. Трудовий потенціал України: формування та використання: [монографія] / І.І. Бажан. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 144 с.
3. Верхоглядова Н.І. Управління розвитком людських ресурсів: [монографія] / Н.І. Верхоглядова, С.Б. Ільїна, Н.А. Іваннікова. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – 317 с.
4. Гавкалова Н.Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування: [наук. видання] / Н.Л. Гавкалова. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2007. – 400 с.
5. Ноджак Л.С. Демографічні чинники формування і використання трудового потенціалу за ринкових перетворень: [монографія] / Л.С. Ноджак. – Львів: ІРД НАНУ, 2004. – 188 с.
6. Джаїн І.О. Оцінка трудового потенціалу: [монографія] / І.О. Джаїн. – Суми: ІТЛ «Університетська книга», 2002. – 250 с.
7. Криклій А.С. Освіта і професійне навчання як чинники розвитку трудового потенціалу: [монографія] / А.С. Криклій. – К.: Репрографіка, 2005. – 473 с.
8. Новікова М.М. Системне управління трудовим потенціалом підприємства: [монографія] / М.М. Новікова. – Х.: Вид-во ХНЕУ, 2008. – 212 с.
9. Панкратов А.С. Трудовой потенциал в системе управления производством: [монография] / А.С. Панкратов. – М.: Изд-во МГУ, 1983. – 214 с.
10. Панкратов А.С. Управление воспроизводством трудового потенциала: [монография] / А.С. Панкратов. – М.: Изд-во МГУ, 1988. – 279 с.
11. Пономаренко В.С. Управление трудовим потенциалом: [монография] / В.С. Пономаренко, В.М. Гриньова, М.М. Новікова. – Х.: Вид-во ХНЕУ, 2006. – 348 с.
12. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-е изд. – М., 1988. – 1600 с.
13. Ткаченко А.М. Трудовий потенціал – основний фактор у процесі виробництва / А.М. Ткаченко, Н.О. Зубарева // Держави та регіони. – 2006. – № 3. – С. 319–322.
14. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: [монографія] / Л.В. Шаульська. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2005. – 502 с.
15. Шевчук Л.Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз: [монографія] / Л.Т. Шевчук. – Львів, 2003. – 489 с.

УДК 005:37.091.212:63

Осадчук І.В.*кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри менеджменту організації
Херсонського державного аграрного університету***Сендецька Ю.В.***студентка
Херсонського державного аграрного університету*

САМОМЕНЕДЖМЕНТ І ЙОГО РОЛЬ У ДОСЯГНЕННІ ЖИТТЄВОГО УСПІХУ СТУДЕНТАМИ АГРАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ТА ФЕРМЕРАМИ

У статті розглянуто роль самоменеджменту в досягненні людиною, яка працює або планує працювати в аграрній сфері, життєвого успіху. Висвітлено розуміння життєвого успіху студентами аграрного університету та фермерами. Визначено основні причини (обмеження), що заважають їм досягати успіху в навчанні, роботі та особистому житті.

Ключові слова: самоменеджмент, задоволеність роботою, рівень матеріального добробуту, життєвий успіх, обмеження, що перешкоджають діловій кар'єрі.

Осадчук И.В., Сендецкая Ю.В. САМОМЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РОЛЬ В ДОСТИЖЕНИИ ЖИЗНЕННОГО УСПЕХА СТУДЕНТАМИ АГРАРНОГО УНИВЕРСИТЕТА И ФЕРМЕРАМИ

В статье рассмотрена роль самоменеджмента в достижении человеком, который работает или планирует работать в аграрной сфере, жизненного успеха. Раскрыто понимание жизненного успеха студентами аграрного университета и фермерами. Определены основные причины (ограничения), которые мешают им достигать успеха в учебе, работе и личной жизни.

Ключевые слова: самоменеджмент, удовлетворённость работой, уровень материального благосостояния, жизненный успех, ограничения, препятствующие деловой карьере.

Osadchuk I.V., Sendets'ka Y.V. SELF-MANAGEMENT AND ITS ROLE IN WINNING SUCCESS BY THE STUDENTS OF AGRICULTURAL UNIVERSITY AND FARMERS

The article discusses the role of self-management in winning success by a man who works or plans to work in the agricultural sector. It reveals the understanding of life success by the students of agricultural University and farmers. The main reasons (restrictions) that prevent them from winning success in education, work and personal privacy are defined.

Keywords: self-management, job satisfaction, level of material well-being, life success, restrictions which prevent from business career.

Постановка проблеми. Часто чуємо, що життєвий успіх як рулетка: до однієї людини приходить, до іншої – ні. Але ж людина – сама творець свого щастя, і якщо у неї є бажання досягти успіху в житті, то вона буде працювати над собою. Досягненню успіху в навчанні, роботі і в особистому житті сприяє оволодіння методами і прийомами самоменеджменту.

Актуальність досліджуваної теми полягає в тому, що багато керівників, у тому числі й голів фермерських господарств, у процесі управління та вирішення низки різноманітних, взаємопов'язаних господарських завдань недостатньо виявляють організованість, відповідальність, не вміють раціонально використовувати робочий час тощо. Тобто вони не знають, навіщо, як і не вміють здійснювати самоменеджмент. Але ж він важливий як для розвитку кар'єри, так і в особистому житті, адже володіння системою знань і вмінь із самоменеджменту є однією з основних умов досягнення людиною життєвих цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Самоменеджмент є відносно новим поняттям в управлінській науці, однак у науковій літературі вже досить широко відображено проблеми його становлення і розвитку.

Більшість ранніх концепцій самоменеджменту носили прикладний характер і мали центральну ідею, для реалізації якої розробниками формувалася блок технологій самоменеджменту. Так, перша концепція самоменеджменту була створена представником німецької Раціональної школи менеджменту Л. Зайвертом, який розглядав самоменеджмент виключно як сукупність технологій управління часом [1]. Друга концепція самоменеджменту, авторами якої є М. Вуджок і Д. Френсіс, була побудована

на ідеї обмежень [2]. Існувала і ціла низка інших концепцій, однак наукове осмислення проблеми самоменеджменту прийшло в середині 90-х років ХХ ст. і вперше знайшло відображення в публікаціях В. Карпичева, де було описано спробу автора позначити контури міждисциплінарної моделі самоменеджменту, що спирається на сукупність людинознавчих наук [3].

Проведений аналіз останніх досліджень свідчить про те, що сучасні дослідники досі не дійшли згоди щодо визначення самоменеджменту та його базових понять. Наприклад, у зарубіжних публікаціях досі зустрічається отождолення самоменеджменту і тайм-менеджменту [4–6]. А ось у межах нашого дослідження інтерес викликає визначення самоменеджменту як умови особистого та професійного успіху людини [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Успіх кожного працівника, тим більше керівника, є важливою складовою частиною успішної діяльності будь-якого підприємства. Враховуючи специфіку вітчизняного агробізнесу (як правило, невеликий розмір сільськогосподарських підприємств, насамперед фермерських господарств, сезонний характер робіт, високий ступінь ризику, необхідність прийняття значної кількості незапрограмованих рішень, ненормований робочий день тощо), досягнення успіху фермерами шляхом практичного використання системи самоменеджменту набуває ще більшої ваги. Та далеко не кожна людина є успішною. А для виправдання своєї «неуспішності» більшість людей знаходить пояснення, вказуючи на те, що, як їм здається, заважає досягти успіху.

Проблема невміння здійснювати самоменеджмент не з'являється в житті фермера, як і будь-якого мене-

джера, що працює в аграрній сфері, нізвідки. Вона бере початок із дитячих років, і кожну людину потрібно вчити вирішувати її. Особливу увагу вирішенню цієї проблеми слід приділяти у вищих навчальних закладах, де навчають студентів, що планують працювати на керівних посадах аграрних підприємств.

У доступних наукових джерелах ми не знайшли інформації щодо того, що дійсно заважає студентам, які отримують освіту в аграрних ВНЗ за напрямом «Менеджмент», та фермерам досягати успіху в навчанні, роботі та особистому житті, а також стосовно того, як вони розуміють життєвий успіх, і те, яку роль відіграє самоменеджмент у процесі його досягнення.

Мета статті полягає у визначенні ролі, яку відіграє самоменеджмент у досягненні студентами-менеджерами аграрного університету та фермерами успіху в навчанні, роботі та в особистому житті.

Об'єкт дослідження – сукупність респондентів загальною кількістю 140 осіб, із них: 70 студентів-менеджерів, що навчаються на I–IV курсах ДВНЗ «ХДАУ» (напрямок «Менеджмент»), і 70 голів фермерських господарств Херсонської та Миколаївської областей.

Предмет дослідження – процес реалізації студентами, які отримують освіту у ДВНЗ «ХДАУ» за напрямом «Менеджмент», і фермерами Херсонської та Миколаївської областей прагнення досягти життєвого успіху шляхом самоменеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході теоретичного дослідження було встановлено, що тлумачні словники дають категорії «успіх» таке визначення: «Це гарні результати у роботі, у навчанні... у певній справі, у досягненні поставленої цілі, визнання цього... з погляду оточуючих, суспільне визнання чогось, чийось досягнень» [8].

Самоменеджмент у сучасній науковій літературі розглядається у вузькому і широкому розумінні. Вважається, що вузьке трактування самоменеджменту як індивідуальної технології використання робочого часу дав Л. Зайверт: «Це послідовне і цілеспрямоване використання випробуваних практичних методів роботи у повсякденній діяльності, для того щоб оптимально і зі змістом використовувати свій час» [1]. У широкому розумінні самоменеджмент визначають як ефективне самоврядування, об'єктивно пов'язане як із людською природою (біоритми, генетична програма), так і з організацією (речей, людей, ідей, відносин) та соціальним управлінням [9].

За результатами аналізу сучасних підходів до визначення самоменеджменту можна констатувати, що категорію «самоменеджмент» можна визначити як:

1) процес планування, організування, мотивування і самоконтролю для результативного та ефективного досягнення визначених цілей;

2) особливий вид свідомої людської діяльності, спрямований на: активізацію і продуктивне використання власних ресурсів особистості та залучених із зовнішнього середовища ресурсів; організацію таких процесів життєдіяльності особистості, як праця, використання вільного часу, кар'єра; визначення результатів її діяльності (рівень кваліфікації, особисті якості, імідж) та забезпечення її піднесення;

3) систему наукових знань, мистецтва та досвіду, втілених у діяльності людини для досягнення встановлених цілей шляхом використання власної праці, інтелекту і мотивів поведінки;

4) обов'язкову умову ефективного використання базових ресурсів особистості, таких як час, активність та освіченість, для досягнення життєвого успіху.

Серед завдань дослідження було: за допомогою анкетування вивчити, як розуміють життєвий успіх представники різних груп респондентів (ознаки групування: фермер/студент, стать), як вони оцінюють свій рівень прагнення до успіху і що роблять для досягнення життєвого успіху. За результатами анкетування мало бути визначено співвідношення (у %) задоволеності студентів та фермерів навчанням, роботою та особистим життям, душевного спокою, пов'язаного і не пов'язаного з відсутністю матеріальних проблем, та певного рівня матеріального добробуту, а також виявлено основні причини (обмеження), що на думку студентів і фермерів заважають їм досягати успіху, та шляхи, які вони обирають для подолання цих обмежень.

Дослідження показало, що в основі мотиваційної сфери студентів – майбутніх менеджерів і фермерів поряд з іншими потребами знаходиться потреба в досягненні – прагненні особистості до поліпшення існуючих або отриманні унікальних результатів своєї діяльності, що зорієнтовані на досягнення певних цілей. У структурі цієї потреби є дві основні складові частини: прагнення до досягнення успіху і бажання уникнути невдачі. Остання складова – вторинна. Однак унаслідок несприятливого досвіду особистості вона може актуалізуватися, що виявляється в появі тривоги, занепокоєння, чутливості до будь-якого роду зауважень.

Анкетування студентів, які отримують освіту у ДВНЗ «ХДАУ» за напрямом «Менеджмент», показало, що 50% студенток оцінюють свій рівень прагнення до успіху як високий, а інші 50% – як середній. Співвідношення відповідей студентів чоловічої статі складає 4:1 на користь високого рівня прагнення до успіху, що у відсотках становить, відповідно, 80% і 20%. Анкетування в групі фермерів виявило однакові результати серед чоловіків і жінок: 75% респондентів оцінюють свій рівень прагнення до успіху як середній, а 25% – як високий. Як бачимо, більшість студентів оцінюють власне прагнення до успіху як високе, а більшість фермерів вважає, що воно знаходиться на середньому рівні. Жоден респондент не оцінює своє прагнення до успіху як низьке.

Причин високої оцінки студентами власного прагнення до успіху може бути декілька. Так, за результатами проведених досліджень було виявлено, що майже 60% студентів економічного факультету ДВНЗ «ХДАУ» мають завищену самооцінку, при цьому 22% із них у більшості ситуацій не виявляють ініціативи, а 13% – уникають відповідальності. Встановлено, що 14% студентів, які мають завищену самооцінку, не задоволені своїм становищем у ВНЗ, де, на їхню думку, мало ситуацій, в яких вони могли б проявити свої здібності і вміння, довести перевагу над іншими й отримати визнання.

Фермери з високою потребою в досягненні успіху та реалістичною самооцінкою виявляють реалістичність у постановці та виборі цілей, їм краще працювати в ситуаціях, які передбачають їх особисту відповідальність під час досягнення мети. А фермери з високою потребою в досягненні успіху та завищеною самооцінкою, щоразу ставлячи перед собою недосяжні цілі, з часом почали діяти інакше: тепер вони ставлять такі цілі, щоб точно вистачило сил їх досягти, а досягнувши їх – отримують задоволення, навіть якщо для цього не потрібно було докладати значних зусиль. Це надає їм більше шансів задовольнити потребу в досягненні успіху, однак не приносить справжнього успіху в їх підприємницькій діяльності.

Кожна людина прагне бути щасливою, досягти успіху як у навчанні, роботі, так і в особистому житті. Рівень прагнення до досягнення успіху в кожного різний. Крім того, кожна людина розглядає життєвий успіх по-різному. Для когось це досягнення високого рівня матеріального добробуту, а для іншого – дружна сім'я, хобі та цікава робота. Можливо, успіх – це поєднання матеріального благополуччя та душевного спокою, пов'язаного і не пов'язаного з відсутністю матеріальних проблем? Чи це тепло, заряд позитивної енергії, отримуваної в колі сім'ї та в колі своїх колег по роботі? А можливо, життєвий успіх – це моральна задоволеність?

У табл. 1 показано, як розглядають життєвий успіх студенти – майбутні менеджери та фермери.

Таблиця 1
Розуміння життєвого успіху студентами аграрного університету і фермерами

Складові життєвого успіху	Студенти		Фермери	
	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки
Моральна задоволеність навчанням, роботою, %	14,3	20,0	16,0	27,0
Моральна задоволеність особистим життям, %	22,9	28,8	37,0	23,0
Душевний спокій, пов'язаний із відсутністю матеріальних проблем, %	27,1	20,0	18,0	33,0
Душевний спокій, не пов'язаний із відсутністю матеріальних проблем, %	17,8	11,8	16,0	4,0
Певний рівень матеріального добробуту, %	17,9	19,4	13,0	13,0
Разом, %	100,0	100,0	100,0	100,0

За результатами анкетування можна зробити висновок, що студентки та фермери чоловічої статі найбільше прагнуть душевного спокою, пов'язаного з відсутністю матеріальних проблем, а хлопці-студенти та жінки-фермери – моральної задоволеності особистим життям. Друге почесне місце серед складових елементів життєвого успіху студентки віддали моральній задоволеності особистим життям, чоловіки-фермери – моральній задоволеності роботою, хлопці-студенти – моральній задоволеності навчанням та, як і жінки-фермери – душевному спокою, пов'язаному з відсутністю матеріальних проблем.

Відсутність матеріальних проблем, на думку різних груп респондентів, може забезпечити середньомісячний дохід у розмірі: для студенток – 5 850 грн. на місяць, для хлопців-студентів – 12 575 грн. на місяць; для фермерів жіночої статі – 10 000 грн. на місяць, а для чоловіків-фермерів – 14 000 грн. на місяць.

Анкетування дало змогу визначити основні причини (обмеження), що заважають фермерам та сту-

дентам, які отримують освіту в ДВНЗ «ХДАУ» за напрямом «Менеджмент», досягати успіху в навчанні, роботі та особистому житті (табл. 2).

Більшість студентів основною перешкодою в досягненні успіху називають невміння здолати свої слабкості, а більшість фермерів – нестачу навичок розв'язування проблем. При цьому як студенти-менеджери, так і фермери вважають: для того щоб подолати основні перешкоди в досягненні успіху в навчанні, роботі та особистому житті, вони обирають такі способи вирішення проблем: 62,5% студенток, 57% фермерів жіночої статі та 81% фермерів чоловічої статі – «подвоєння», тобто максимальне використання часу і можливостей, а 75% хлопців-студентів, крім «подвоєння», назвали підтримку фізичного здоров'я. Однак дослідження показало, що в дійсності більше 60% респондентів не вміють раціонально використовувати свій час, 53% фермерів не бажають здійснювати делегування повноважень. Крім того, фермери вказують на відчуття нестачі вмінь методично й раціонально працювати над розв'язанням проблем, а це означає нестачу вмінь приймати якісні управлінські рішення та реалізовувати їх. Однак для подолання цих обмежень вони навіть не намагаються застосувати наукові методи, обрати дієві способи, а це породжує нагромадження нерозв'язаних проблем, що з часом паралізує дії фермера як керівника.

Окремо слід сказати про спосіб подолання обмежень, який обирають хлопці-студенти, – підтримку фізичного здоров'я. Цей спосіб є досить дієвим, адже між фізичним і психічним станом людини існує нерозривний зв'язок. Помірні заняття в спортзалі допомагають прискорити обмін речовин, підвищують загальний тонус організму, наповнюють тіло енергією. Це дає людині відчуття сили і впевненості, а ці відчуття позитивно транслюються на її психологічний стан.

Здолати виявлені в ході дослідження обмеження, що заважають досягати життєвого успіху, студенти і фермери можуть із допомогою самоменеджменту, який повинен займати важливе місце в житті кожної людини, адже його головна мета полягає у досягненні кожним із нас особистого і професійного успіху завдяки: самовизначенню (самостійному вибору і встановленню власних цінностей, норм поведінки, з'ясуванню своїх потреб і можливостей, визначенню прийнятних для нас способів поведінки, а також критеріїв, за якими ми самі оцінюємо себе і свої досягнення); оптимальному й ефективному використанню особистих ресурсів (насамперед часу) і власних можливостей; послідовному і цілеспрямованому застосуванню випробуваних методів будь-якої роботи (розумової, фізичної, управлінської, побутової тощо) у щоденній практиці; вмінню перемогти у боротьбі із зовнішніми обставинами, долати перепони, які виникають як у навчанні, на роботі, так і в особистому житті.

Для того щоб життєвий успіх не був лише мрією студентів, які отримують освіту в ДВНЗ «ХДАУ» за

Таблиця 2
Основні обмеження, що заважають студентам аграрного університету і фермерам досягати успіху

	Студенти		Фермери					
	жінки	%	чоловіки	%	Жінки	%	чоловіки	%
1. Невміння здолати свої слабкості	63		1. Невміння здолати свої слабкості	50	1. Нестача навичок розв'язування проблем	60	1. Нестача навичок розв'язування проблем	60
2. Невміння ставити перед собою чіткі цілі	25		2. Нестача навичок розв'язування проблем	38	2. Невміння здолати свої слабкості і ставити перед собою чіткі цілі	40	2. Невміння впливати на людей	50
3. Невміння управляти собою	25		3. Невміння економити	12	3. Невміння економити та управляти собою	40	3. Відсутність творчого підходу	40

напрямом «Менеджмент», із першого курсу їх слід навчати основам самоменеджменту. А щоб досягнення успіху в роботі і особистому житті стало реальністю для фермерів, їм необхідно пропонувати підвищення кваліфікації, наприклад на відповідних курсах, де значна кількість часу буде відводиться формуванню вмінь самоменеджменту, або на спеціальних тренінгах із формування вмінь здійснювати тайм-менеджмент, установлювати чіткі цілі, делегувати повноваження, формулювати і розв'язувати проблеми, приймати та реалізовувати якісні рішення, виявляти і долати власні слабкості, організовувати особисту працю, економити ресурси, підтримувати власне здоров'я тощо. Слід також активно пропагувати самоосвіту і самовдосконалення кожної особистості в площині самоменеджменту.

Висновки. Самоменеджмент відіграє у житті кожної людини важливу роль. Він є обов'язковою умовою досягнення студентом, який тільки мріє працювати менеджером аграрного підприємства, та фермером успіху, адже сформована система знань і вмінь, що дає змогу управляти часом і перебігом власного життя, організовувати власну діяльність і здійснювати комунікації, розв'язувати проблеми, приймати та реалізовувати незапрограмовані рішення, економити ресурси, долати власні слабкості, допоможе кожному з них стати цілеспрямованою, організованою, творчою особистістю, що означає почувати себе зібраним, володіти ситуацією, бути готовим використовувати всі наявні можливості та здатним упоратися з будь-якими проблемами і несподіванками на життєвому шляху. Крім того, давня мудрість каже, що хто не навчиться керувати собою, той не зможе управляти іншими.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі: генерування, пошук та реалізація сучасних

ідей та інноваційних методів боротьби з виявленими у ході дослідження обмеженнями, що найбільше заважають студентам, які планують здійснювати управлінську діяльність в аграрній сфері, та фермерам досягати успіху в навчанні, роботі та особистому житті; дослідження проблеми формування життєстійкості (інтегративної психологічної якості, що включає в себе здатність приймати виклик долі, інтернальний локус контролю з прийняттям відповідальності за події, які відбуваються, цілеспрямованість дій) сільського жителя в процесі створення психологічної основи для здійснення самоменеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зайверт Л. Ваше время – в ваших руках. Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время / Л. Зайверт; пер. с нем. – М.: Экономика, 2001. – 267 с.
2. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика / М. Вудкок, Д. Фрэнсис. – М.: Дело, 2001. – 320 с.
3. Лукашевич Н.П. Теория и практика самоменеджмента: [учеб. пособ.] / Н.П. Лукашевич; 2-е изд., испр. – Киев: МАУП, 2002. – 360 с.
4. Бишоф А. Самоменеджмент: эффективно и рационально / А. Бишоф, К. Бишоф; 3-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2008. – 124 с.
5. Добротворский И.Л. Самоменеджмент: практическое руководство для решения повседневных проблем: эффективные технологии / И.Л. Добротворский. – М.: Приор-издат, 2003. – 267 с.
6. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем. Искусство само-маркетинга / П.Г. Перерва. – Х.: Фактор, 2010. – 480 с.
7. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный: Св. 136000 словар. ст., ок. 250000 семант. единиц: в 2-х т. / Т.Ф. Ефремова. – М.: Рус. яз., 2000.
8. Менеджмент: [учебник для прикладного бакалавриата] / Под общ. ред. Н.И. Астаховой, Г.И. Москвитина. – М.: Юрайт, 2014. – 422 с.

УДК 657.92:004

Куцик В.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Львівської комерційної академії***Петрів І.В.***аспірант
Львівської комерційної академії*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто інформаційне забезпечення оцінки вартості підприємства та найбільш розповсюджені цілі оцінки вартості підприємства. Запропоновано етапи формування системи інформаційного забезпечення оцінки вартості підприємства. Обґрунтовано вплив інформаційного забезпечення на достовірність оцінки вартості підприємства. Доведено, що неможливо оцінювати будь-яке підприємство за єдиним шаблоном, необхідно підлаштовувати методи оцінки під кожне конкретне підприємство.

Ключові слова: оцінка вартості підприємства, інформація, інформаційне забезпечення, фінансова інформація, внутрішні та зовнішні джерела інформації, фінансова звітність.

Куцык В.И. Петрив И.В. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены информационное обеспечение оценки стоимости предприятия и наиболее распространенные цели оценки стоимости предприятия. Предложены этапы формирования системы информационного обеспечения оценки стоимости предприятия. Обосновано влияние информационного обеспечения на достоверность оценки стоимости предприятия. Доказано, что невозможно оценивать любое предприятие по единому шаблону, необходимо подстраивать методы оценки под каждое конкретное предприятие.

Ключевые слова: оценка стоимости предприятия, информация, информационное обеспечение, финансовая информация, внутренние и внешние источники информации, финансовая отчетность.

Kutsyk V.I., Petriv I.V. INFORMATION SUPPORT OF VALUATION OF A COMPANY

In the article the information providing evaluations of value and the most common purpose of valuation of the company. An stages of the information system of valuation of the company. Grounded impact the reliability of information provision valuation of the company. It is proved that it is impossible to evaluate any company for the sole pattern, you need to adjust the valuation methods under each specific company.

Keywords: company valuation, information, information, financial information, internal and external sources, the financial statements.

Постановка проблеми. Вартість підприємства є інтегрованою оцінкою його стабільного розвитку завдяки поєднанню в собі фінансових показників його діяльності та задоволенні інтересів усіх учасників ринкового процесу. Її оцінка повинна лягти в основу якісної системи управління на підприємстві. Своєю чергою, ефективність оцінки вартості підприємства значно залежить від якості його інформаційного забезпечення.

На жаль, на сьогоднішній день економіка країни переживає важкі часи: ціни ростуть, а попит зменшується. Гостро постає питання у багатьох власників підприємств про їх продаж, а для цього потрібно визначити найбільш привабливу для власника ціну, щоб не втратити вигоди, що можливе лише за наявності якісного інформаційного забезпечення для його оцінки.

Пошук можливостей ефективного функціонування підприємства призводить до формування його якісної системи інформаційного забезпечення вибору та прийняття рішень менеджерами у сфері вибору методів оцінки вартості підприємства та фінансових прогнозів його діяльності на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки в працях вітчизняних та зарубіжних учених багато уваги присвячено питанням оцінки вартості підприємства та формуванню якісної бази її інформаційного забезпечення. До авторів, які займалися даними питаннями, можна віднести таких, як: В. Валдайцев, А. Головач [2], С. Грибовський [3], О. Кузьмін, А. Ковальов [5], С. Мошенський [6], О. Мних, Т. Момот, О. Мендрул, В. Панков, С. Поліщук та ін. Варто зазначити, що незважаючи на велике коло дослідників даного питання, наразі недостатньо розкриті питання щодо формування системи якісного інформаційного забезпечення оцінки

вартості підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень, що і зумовлює актуальність обраної нами теми.

Мета статті полягає у характеристиці сутності поняття системи інформаційного забезпечення оцінки вартості на підприємстві, визначенні її ролі у прийнятті ефективних фінансово-господарських рішень та характеристиці основних вимог до інформації з метою встановлення достовірної вартості підприємства групою фахівців.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформація про підприємство та його управління взаємодіють між собою завжди. Аналізуючи отриману в процесі збору інформацію, управлінці виносять свої рішення. В умовах ринкової економіки та конкуренції управління підприємством ставить високі умови до інформації, яка і формуватиме систему інформаційного забезпечення на підприємстві.

Інформація є однією з найважливіших складових частин не лише діяльності, пов'язаної з оцінкою вартості підприємства, а й будь-якої іншої сфери діяльності. Економіка не може існувати без інформації. Безліч підприємств, біржові котування, мільйони платників податків – усю цю інформацію необхідно проаналізувати, оцінити та прийняти ефективне управлінське рішення.

Інформаційне забезпечення оцінки вартості підприємства представляє собою сукупність даних та процесів їх руху (інформацію, необхідну для оцінки), а саме пошук, збір, нагромадження, аналіз та ознайомлення всіх зацікавлених у тому осіб. Інформаційне забезпечення є основою для прийняття рішень менеджерами, тому що містить у собі інформацію про стан підприємства, що допомагає керівнику приймати аргументовані та виважені рішення.

Визначення оцінки вартості бізнесу здійснюється в таких випадках:

– купівля бізнесу (незалежна та об'єктивна оцінка вартості бізнесу дає змогу реально оцінити, скільки коштує бізнес, для того аби особа, яка має за мету його придбати, вигідно вкладала в нього свої кошти);

– продаж бізнесу (досить часто при продажі бізнесу залучають спеціально обізнані компанії, щоб правильно, а головне – об'єктивно оцінити реальну вартість бізнесу);

– оцінка бізнесу за злиття компанії чи виходу одного з акціонерів (оцінка бізнесу в такому випадку необхідна для отримання необхідної аргументованої інформації, яка б дала змогу зацікавленим сторонам дійти до спільного висновку);

– оцінка бізнесу для кредитування (у такому випадку оцінка вартості бізнесу є основою для прийняття рішення кредитними установами щодо надання компанії кредиту);

– оцінка бізнесу для зовнішніх інвесторів (у таких випадках завданням оцінки бізнесу є зацікавлення та залучення сторонніх інвесторів. Саме від того, наскільки правильно буде оцінений бізнес, буде залежати кінцевий результат) [2, с. 22].

Створення інформаційної бази на підприємстві полягає передусім у формуванні обґрунтованого переліку показників, орієнтованих на прийняття як оперативних, так і стратегічних управлінських рішень [4, с. 60].

Даний процес вимагає постійного моніторингу діяльності підприємства, її аналізу та засвоєння. Комплексна оцінка діяльності підприємства можлива лише за наявності достовірної інформації із зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства, що забезпечує місце підприємства на ринку, його цілісність та розвиток.

Система інформаційного забезпечення (інформаційна система) фінансового менеджменту являє собою безперервний і цілеспрямований відбір відповідних інформаційних показників, які необхідні для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних управлінських рішень за всіма напрямками фінансової діяльності підприємства [1, с. 141].

На нашу думку, система інформаційного забезпечення оцінки вартості підприємства характеризує сукупність інформаційних ресурсів, які аналізують внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, є вагомим умовою для прийняття ефективних господарських рішень на кожному етапі його управління. Дане питання наразі є доречним, оскільки всі управлінці мають міркувати аналітично та оцінювати інформацію, у результаті чого приймати нові, ефективні управлінські рішення.

Використовувана інформація для оцінки вартості підприємства має бути точною та достовірною. Під час оцінювання її можна поділити на зовнішню та внутрішню. Своєю чергою, внутрішня інформація дає уяву про діяльність підприємства з середини, а зовнішня – показує та аналізує умови, за яких підприємство функціонує в певній галузі, регіоні чи економіці в цілому.

Одним із головних параметрів, що задає якість інформації при оцінці вартості під-

приємства, є точність. С.В. Грибовський називає точність оцінки «головною якістю оціночної діяльності» [3, с. 98].

Під достовірністю результатів оцінки мається на увазі правильність, істинність або неспотвореність оціненої величини вартості. Необхідною умовою достовірної оцінки є об'єктивність, неупередженість і чесність оцінювача [5, с. 122].

Виходячи із цілей оцінки вартості підприємства, зовнішня інформація може відрізнятися об'ємом та її характером. Необхідний об'єм інформації потрібно представляти повною мірою та направляти на оцінюваний об'єкт.

Тип управління, фінансова звітність, тип та характер постачальників, потужності виробництва тощо – усе це є внутрішньою інформацією, використовуваною при оцінці вартості підприємства.

Регулярність формування на підприємстві фінансової звітності дає можливість проводити аналіз оперативно, без витрачання додаткових зусиль на пошук інформації. Крім того, необхідно мати додаткову інформацію про підприємство, яку не завжди можна виділити із фінансової звітності. Зміст та обсяг інформації визначається характерними особливостями галузі або конкретного підприємства [6, с. 410].

Зовнішня інформація характеризує та містить інформацію про фактори макроекономічного середовища, що впливають на діяльність оцінюваного підприємства, до яких можна віднести: рівень інфляції, коливання курсу валют, нововведення у законодавстві, темп росту ВВП, рівень стабільності тощо.

Крім, вищеперерахованих показників, до зовнішньої інформації можна віднести: характеристики показників ринків збуту товарів та послуг, умови конкуренції та функціонування в конкретній галузі тощо.



Рис. 1. Схема формування системи інформаційного забезпечення оцінки вартості підприємства [розроблено авторами]

Дослідження та характеристика маркетингової стратегії включає в себе аналіз та оцінку такої інформації: обсяги продажів у поточному та попередньому періодах, урахування прогноз на майбутнє, собівартість продажів, виробничу потужність підприємства, життєві цикли підприємства та його товарів.

Забезпечення оцінювача необхідною інформацією відіграє важливу роль у визначенні вартості підприємства. Саме можливість оперативного доступу до достовірної та точної інформації допомагає знизити похибку при визначенні вартості підприємства до мінімальної величини.

Тобто інформаційне забезпечення оцінки вартості підприємства – це сукупність даних, досліджуючи та аналізуючи які можна зробити висновок стосовно вартості певного виду підприємства. Будь-який із підходів чи методів оцінки вартості підприємства задовольняється конкретним набором інформації, яка визначається їх інструментарієм та методом оцінки.

У цілому можна розробити єдину схему збору та обробки інформації для формування системи інформаційного забезпечення на підприємстві, яку можна буде корегувати стосовно обраного методу для його оцінки (рис. 1).

Із рис. 1 видно, що при формуванні системи інформаційного забезпечення оцінки вартості підприємства, основне місце посідає вибір джерел для отримання інформації, перевірка їх відповідності встановленим вимогам, корегування, обробка, аналіз отриманої інформації, що забезпечить ефективність діяльності підприємства та збільшення його вартості.

Слід зазначити, що якість представленої інформації в останні роки піддається гострій критиці з боку вітчизняних та зарубіжних учених. Д.А. Панков зазначив, що події останніх років, пов'язані зі світовою фінансовою кризою, вказують на те, що вдосконалення звітності, яке відбувається за ініціативи міжнародної бухгалтерської спільноти, поки що не приносить належного результату [7, с. 33].

Різний часовий проміжок збору даних та періоду оцінки вартості підприємства призводить до їх викривлень при оцінці підприємства. Це зумовлене інфляцією, коливанням курсів валюти тощо, саме тому зібрані дані необхідно коригувати для приведення їх до єдиного зразка, про що наголошують вітчизняні та зарубіжні вчені. Використання в процесі оцінки вартості підприємства різних методів коригування забезпечить потреби управління достовірною інформацією, яка буде відповідати всім вимогам для оцінки та враховуватиме в цілому всі зовнішні умови функціонування підприємства, яке буде оцінюватись. Це забезпечить достовірність, інформативність, правдивість, точність необхідної інформації для оцінки, що, своєю чергою приведе до об'єктивних розрахунків та результатів оцінки вартості підприємства.

Важливим питанням також постає те, що за сучасних умов функціонування для оцінки вартості під-

приємства недостатнім є використання традиційної фінансової звітності. Саме тому потрібно її доповнити показниками, які надаватимуть інформацію про фактори, що мають вплив на формування вартості підприємства, але які не враховуються у фінансовій звітності, тобто показниками нефінансового характеру.

У більшості випадків саме такі показники визначають вартість підприємства та його суть, без яких неможливо достовірно оцінити його вартість. При існуванні безлічі підходів та методів оцінки вартості неможливо оцінювати кожне підприємство по єдиному створеному шаблону, необхідно підлаштовувати методи оцінки під кожне конкретне підприємство, що допоможе якісно та достовірно провести його оцінку.

До основних недоліків використання фінансової звітності при оцінці можна віднести суб'єктивність окремих суджень, відображення певної інформації з минулого без пояснення причин, неповноту оприлюдненої інформації тощо. Тобто така інформація є обмеженою та не забезпечує достовірність даних, що призводить до її уточнення перед оцінкою, на що витрачається додатковий час і процес оцінювання затягується.

Висновки. Запорукою визначення достовірної оцінки вартості підприємства є формування ефективної інформаційної бази, яка включатиме не лише показники фінансової звітності, а й нефінансові, які не розглядаються системою бухгалтерського обліку, але впливають на вартість підприємства. Незважаючи на це, відповідно до різних типів підприємств, фахівці повинні підбирати та формувати склад системи інформаційного забезпечення відповідно до його типу підприємства. Однією з основних умов отримання достовірної оцінки вартості підприємства та прийняттю ефективних управлінських рішень є спеціально підготовлений та ознайомлений з інформацією персонал підприємства, який володіє потрібними знаннями, вміє дати запит та перевірити сформований об'єм інформації, що і є основою для досягнення поставлених цілей управлінням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Управління фінансовими ризиками: [підручник] / І.А. Бланк. – К.: Ніка-Центр, 2005. – 600 с.
2. Головач А.Л. Методичні засади оцінки вартості бізнесу / А.Л. Головач // Вісник Житомирського інженерно-технічного інституту. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 17. – С. 22–27.
3. Грибовський С.В. Оцінка дохідної нерухомості: [підручник] / С.В. Грибовський. – СПб.: Питер, 2001. – 334 с.
4. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент: [підручник] / Н.М. Давиденко. – К.: Задруга, 2012. – 516 с.
5. Ковальов А.П. Оцінка вартості машин, устаткування і транспортних засобів: [підручник] / А. П. Ковальов. – М.: Интерреклама, 2003. – 204 с.
6. Мошенський С.З. Економічний аналіз: [підручник] / С.З. Мошенський, О.В. Олійник; 2-ге вид. – Житомир: Рута, 2007. – 704 с.
7. Панков Д.А. Финансовый кризис и бухгалтерский учет: взгляд из Беларуси / Д.А. Панков // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 1 (13). – С. 33.

УДК 338.43:332.122(477.85)

Прокопець Л.В.

кандидат економічних наук,

асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено теоретичним аспектам поняття «кластер». Запропоновано модель кластеру та надано характеристику етапів його розвитку. Обґрунтовано необхідність створення і функціонування кластерів як інструменту підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Висвітлено перешкоди та можливості розвитку кластерних формувань у сільському господарстві України.

Ключові слова: кластер, модель кластеру, життєвий цикл, сільське господарство, аграрні кластери, органічна продукція.

Прокопец Л.В. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена теоретическим аспектам понятия «кластер». Предложена модель кластера и охарактеризованы этапы его развития. Обоснована необходимость создания и функционирования кластеров как инструмента повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Освещены препятствия и возможности развития кластерных формирований в сельском хозяйстве Украины.

Ключевые слова: кластер, модель кластера, жизненный цикл, сельское хозяйство, аграрные кластеры, органическая продукция.

Prokopets L.V. THE CLUSTER APPROACH AS AN INCREASE INSTRUMENT OF COMPETITIVENESS FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article is devoted to theoretical aspects of the concept of «cluster». The model of the cluster and given the characteristics of the stages of its development. The necessity of creation and functioning of clusters as a tool for improving the competitiveness of agricultural enterprises. Deals with the obstacles and opportunities for the development of cluster formations in agriculture Ukraine.

Keywords: cluster, cluster model, life cycle, agriculture, agricultural clusters, organic products.

Постановка проблеми. Формою організації соціально-економічної діяльності підприємств, яка в останні роки застосовується в практиці управління та спрямована на формування їх конкурентних переваг, є кластери. Сутність проблеми, що розглядається, пов'язана зі зростаючим значенням кластерів для підвищення конкурентоздатності та інноваційності економіки, що знаходить своє відображення в широкому функціонуванні кластерів та наявності багатьох програм і ініціатив щодо їх підтримки в Європейському Союзі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження розвитку теорії кластерів зробили такі науковці, як: М. Дельгадо, П. Кругман, А. Маршалл, М. Портер, А. Скотт, С. Стерн, Й. Шумпетер. Обґрунтуванню необхідності та окремим аспектам кластеризації в Україні присвячено праці О. Амоші, О. Богми, П. Бубенка, А. Бураяка, А. Воронова, О. Вялова, В. Геєця, С. Гриценка, В. Дубницького, Н. Каніщенка, М. Кропивка, І. Мартиняка, С. Онишка, Ю. Орловської, В. Проскуріна, П. Саблука, С. Соколенка та ін. Проблемам кластеризації одноосібних виробників присвячені розробки В. Гловацької, О. Сергійко, І. Ткачук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання формування кластерів досліджені в працях багатьох науковців, однак побудова моделі кластеру та характеристика етапів його розвитку у сільськогосподарських підприємствах з урахуванням регіональних аспектів залишаються недослідженими.

Мета статті полягає у визначенні теоретичних аспектів у понятті «кластер», обґрунтуванні необхідності створення і функціонування кластерів як інструменту підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, виявленні недоліків та можливостей розвитку кластерних формувань у сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світі прийнятий висхідний підхід до розвитку кластерів (*bottom-up approach*), який означає, що головними дійовими суб'єктами у процесі створення кластера мають бути підприємства найбільш інтегровані з місцевим ринком. При цьому мінімальною є діяльність органів державної влади, які відіграють другорядну роль і фокусуються, головним чином, на створенні відповідної інституційної інфраструктури середовища функціонування кластера та наданні різних програм допомоги, спрямованої на підтримку процесу створення кластера, особливо на ранніх стадіях.

За визначенням М. Портера, «кластери – об'єднані географічно підприємства та організації, що відносяться до них, які працюють у певній сфері та пов'язані технологіями і досвідом». Зазвичай кластери існують на тій географічній території, де є можливість спрощення процесів комунікації, взаємодії персоналу та логістичної діяльності [1, с. 4]. Своєю чергою, С. Соколенко трактує кластер як новий ефективний спосіб і систему взаємодії, постійного ділового спілкування територіально і економічно споріднених учасників виробничого процесу заради отримання кожним із них сукупного синергетичного комерційного результату [2].

За визначенням О. Кузьміна та Л. Саталкіної, кластер – це територіально обмежена система підприємств, яка забезпечує цикл від виробництва до реалізації продукції, у межі якої входять: підприємства основного виробництва, підприємства та організації, що обслуговують основне виробництво, фінансові організації, а також науково-дослідні установи, які забезпечують інноваційний розвиток [3]. Заслугує на увагу визначення М. Кропивка, в якому стверджується, що кластер в організації виробництв – це об'єднання взаємодоповнюваних підприємств, організацій і зв'язаних із ними за географічною й функціональною ознаками органів державного

управління, наукових закладів на засадах спільної діяльності на певній території з виробництва конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках продукції та збільшення прибутків учасників кластера [4].

Кожне з перелічених вище визначень заслуговує уваги. Однак із метою з'ясування передумов та чинників формування кластеру нами запропонована модель кластеру (рис. 1), яка складається з двох груп чинників:

1) Внутрішні передумови, що характеризують кластер і етапи його розвитку:

- особливість кластера – описує умови і необхідність функціонування кластера (ідея, місія, бачення, головні учасники), спеціалізація, кількість і характеристика суб'єктів, потенціал попиту, пропозиції та конкурентоспроможності;

- динаміка розвитку – етап у циклі життя, модель управління, активність кластеру, шанси і загрози, сильні і слабкі сторони, ефекти діяльності;

- відносини в кластері – тип кластеру (загальний та детальний), комунікація, сфера діяльності, рівень довіри тощо.

2) Зовнішні передумови описують:

- роль кластеру для регіону й учасників: місце в політиці розвитку регіону, очікування від діяльності кластеру для регіону і учасників, можливості від діяльності кластеру;

- ключові орієнтири стосовно державної кластерної політики, стосовно конкурентоспроможності, інноваційності, ефекти діяльності в різних масштабах;

- підтримка кластеру: джерела підтримки, сфера підтримки, можливості використання підтримки.

Кожен із зазначених чинників вимагає деталізації, що можна представити як у кількісному, так і в якісному виразі. Враховуючи, що така модель є універсальною, під час побудови конкретного кластеру треба врахувати основні принципи, опрацьовані у світовій економічній літературі, зокрема: географію і територію кластера, його глибокість, широкість та густоту і структуру власності [5; 6].

Кластери як локалізовані системи виробництва та інновацій є глобальним явищем, відповідно, не обмежуються лише однією країною. Не обмежуються їх існування і лише групою розвинених країн, оскільки кластерні структури функціонують у багатьох країнах світу, навіть у тих, що розвиваються. Кластери мають часто міжгалузевий характер, тобто вони включають в себе як підприємства ключових та суміжних галузей, а також низку спеціалізованих інституцій (науково-дослідних, тренінгових, маркетингових тощо).

Особливою проблемою є процес розвитку кластеру. На нашу думку, для кластеру характерний певний цикл життя, тобто характерні певні етапи.

Характерними рисами для кожної фази є:

- Вихідний стан: відсутність формальних спільних дій; відсутність сформульованих спільних цілей; існує спільна сфера діяльності.

- Кластерна ініціатива: відсутність структури; відсутність формальних спільних дій; сформульовано вступні спільні цілі; можливе визначення неформального спільного лідера; можливе існування неформального переліку членів кластеру.

- Кластер: існує вступна організаційна структура; відсутність формальних спільних дій; можлива наявність правового документа про створення кластеру; формально вибраний лідер; визначено цілі діяльності; визначено перелік членів.

- Кластерна організація: існує організаційна структура; встановлення спільних дій; існування юридичного документа, що засвідчує створення кластеру; вибраний формальний лідер; визначено цілі діяльності; чітко сформовано перелік членів.

Представлена характеристика фаз розвитку кластеру вказує на необхідні дії щодо можливості їх створення в сільському господарстві України загалом та окремому регіоні зокрема. Прийнятий висхідний підхід до створення кластерів показує, що головні дійові особи, які беруть участь у процесі створення кластера, мають бути професіоналами, найбільш інтегрованими на місцевому ринку.

Основними чинниками процесу організації кластерів є: ресурси підприємств, нагромаджені в регіоні, економічна сфера, технологічні організації (парки, інкубатори), фінансовий капітал (підприємств, держави інших організацій), а також розуміння учасниками суті отримуваних ефектів, свідомість (розуміння локальних лідерів), організаційне і формально-правове забезпечення.

В Україні перший кластер було сформовано у 1998 р. у Хмельницькій області. На сьогоднішній день у вітчизняній економіці діють кластерні об'єднання в Івано-Франківській, Полтавській, Черкаській, Харківській, Одеській, Рівненській областях. Кластерні об'єднання функціонують у будівельній, швейній, харчовій, туристичній, деревообробній, машинобудівній галузях.

На території Чернівецької області існують певні науково-дослідні установи, що займаються питаннями сільського господарства, зокрема Буковинський інститут агропромислового виробництва Національної академії аграрних наук України, Придніпровська дослідна станція садівництва Інституту садівництва НААНУ. Наукові розробки у сфері сільського господарства проводяться і в інших наукових закладах області, зокрема в Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича, Чернівецькому торговельно-економічному інституті Київського національного торговельно-економічного університету. Спеціалізація області та оцінка умов діяльності сільськогосподарських підприємств та інших суб'єктів господарювання вказують, що в області найбільш перспективним є створення трьох кластерів: плодово-овочового, м'ясного та агротуристичного.

Однією з перспективних форм взаємодії держави з аграрною сферою є розвиток аграрних кластерів, де на основі спеціалізації та концентрації виробництва, залучення інноваційних розробок науково-дослідних установ, формування замкнених циклів виробництва забезпечується підвищення конкурентоспроможності і прибутковості продукції, а на державному рівні за рахунок облаштування сільських територій із сучасною агросервісною, агропромисловою, житловою та культурними зонами (у вигляді агромістечок) досягається стабільний соціально-економічний розвиток регіону.

Нині розвиток аграрних кластерів в Україні ускладнений слабкістю інтеграційних зв'язків між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами і науковими установами, а також неготовністю більшості аграріїв стати підприємцями-інноваторами, що здатні бути ініціаторами формування агрокластерів. На жаль, в Україні існують лише поодинокі приклади функціонування саме аграрних кластерів.

На сьогодні перспективним напрямом розвитку кластерів в аграрній сфері є органічне виробництво, де учасники проекту спільно відпрацьовують проце-

дури інспекції та контролю виробництва органічної продукції, що дає їм змогу одержувати як вітчизняні, так і міжнародні сертифікати відповідності і постачати відповідно марковану продукцію на внутрішній і зовнішній ринки.

За останні роки в Україні 140 підприємств сертифіковані як виробники органічної продукції. Серед них – підприємства таких областей, як Одеська, Херсонська, Полтавська, та Західний регіон. У Чернівецькій області лише одне таке підприємство – «Верміхаус» (м. Новоселиця), яке є найбільшим виробником біогумусу та БіоВіту в СНГ. Також підприємство ТОВ «ГалсЛТД» (смт. Глибока), що займається виробництвом соків та плодово-овочевої продукції, отримало сертифікат на виробництво органічного безалкогольного соку.

Більшість органічних господарств України великомасштабні, у середньому з площею 3000 га. Вирощують переважно зерно (пшеницю) з метою експорту, натомість недостатній розвиток органічного виробництва фруктів, овочів, тваринницької продукції. Крім того, недосконалість досвіду та суб'єктів сертифікації органічного виробництва, низька зацікавленість виробників такої продукції, відсутність споживчого досвіду, нестача фінансової підтримки виробництва органічної продукції [7, с. 125] стримують активний процес забезпечення якісною та безпечною продукцією.

Крім того, в Україні органічне виробництво та ринок органічної продукції розвиваються без належного нормативно-правового підґрунтя. Верховною Радою України прийнято Закон України від 03.09.2013 р. «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [8], який має на меті врегулювання правових та економічних основ виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, заходів контролю та нагляду за такою діяльністю. Закон спрямовано на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції та сировини, покращання показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціональне використання ґрунтів та відтворення природних ресурсів, однак наразі немає механізму його регулювання. Тобто Закон прийнятий, і це є позитивним моментом, але він має суто теоретичний характер. Незважаючи на законодавчу недостатню врегульованість, органічне виробництво в Україні стабільно розвивається.

Вплив функціонування кластерних об'єднань на рівень роботи підприємств полягає в такому:

- створюється єдиний простір, що полегшує обмін інформацією, реалізацію управлінських рішень, формування спільної стратегії;
- підприємства здійснюють взаємну підтримку ресурсами;
- кластерні об'єднання діють на основі спеціалізації та кооперації;
- здійснюється контроль над використанням залучених інвестицій;
- вартість ресурсів зменшується в результаті спільних закупівель;
- підвищується якість та розширяється асортимент продукції;
- здійснюється спільна маркетингова політика;
- існує можливість гнучкого переміщення ресурсів [3].

Однак формування кластерів в Україні здійснюється повільно через:

- психологічну неготовність до об'єднань;
- низьку мотивацію до спільних дій учасників кластерів;
- відсутність досконалої законодавчої бази щодо кластеризації та механізмів реалізації правових норм і правил відносно регіональних ініціатив;
- недосконалість реальної державної підтримки і програм розвитку кластерних систем;
- відсутність навичок та досвіду ефективного партнерства і нерозуміння їх необхідності для успішного розвитку у представників великого, середнього та малого бізнесу.

Висновки. У розвинених країнах усе більше орієнтація здійснюється на стратегію розвитку кластерів із метою повторення успіху, якого досягли країни і регіони, що змогли сформувати найбільш конкурентоспроможні виробничі системи. Світовий досвід кластеризації економіки показав, що вона справляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності.

В Україні сформувались усі умови для розвитку кластерів. Однак необхідно розробити й затвердити стратегію підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів на основі формування і розвитку кластерних структур; досконало розробити законодавчу базу; провести дослідження щодо визначення пріоритетів формування регіональних кластерів; на державному рівні стимулювати в регіонах формування регіональних кластерів, зокрема кластерів у сільському господарстві, кластерів сфери послуг, зеленого туризму; сприяти формуванню між-регіональних кластерів в межах України.

Звичайно, залишається низка невирішених питань, зокрема: яку організаційно-правову форму надати кластерам; як саме об'єднання в межах агропродовольчого кластера можуть підвищити конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств та сільського господарства, та інших питань, що становитиме базу подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. IRE sub group «Regional clustering and network ingasinnovation drivers»: An overview of policies and praxis in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.europe-innova.eu/c/document_library/get_file?folderId=148901&name=DLFE-6122.pdf.
2. Соколенко С. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону / С. Соколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijny-klasteriy-mexanyzm-pidvyshhennya-konkurentospromozhnosti-regionu/>.
3. Кузьмін О.Є., Саталкіна Л.О. Кластери як важливий чинник залучення інвестицій на промислові підприємства / О.Є. Кузьмін, Л.О. Саталкіна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 127–134 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2013/4_0/127_134.pdf.
4. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 3–13.
5. Arthurs D., Cassidy E., Davis Ch.H., Wolfe D. Indicators to support innovation cluster policy. International Journal of Technology Management. – 2009. – № 3/4. – Vol. 46.
6. Dalum B., Pedersen Ch.O.R., Villumsen G. Technological Life Cycles: Regional Clusters Facing Disruption. Paper presented at the DRUID Summer Conference on “Industrial Dynamics of the New and Old Economy – who is embracing whom?” Copenhagen/Elsinore 2002.
7. Лопатинський Ю.М. Перспективи розвитку виробництва органічної продукції в Україні / Ю.М. Лопатинський // Організаційно-економічні та правові проблеми розвитку сільського господарства

- ства та сільських територій: зб. наук. доп. та ст. Ювіл. видання; за ред. проф. Ю. Губені та проф. С. Матковського – Львів: Українські технології, 2012. – С. 123–127.
8. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
9. Сьогоднішня / Офіційний сайт Міжнародної громадської асоціації «БІОЛан Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biolan.org.ua/uk/biolan-ukraine/today>.

УДК 658.336:658.5.012.2:340.137.041

Сазонова Т.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Осташова В.О.
кандидат юридичних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування та права
Полтавської державної аграрної академії

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ГОТОВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ТА ЇХ ПРАВОВЕ САМОВИХОВАННЯ

У статті розглянуто зміст процесів формування професійної готовності персоналу до реалізації проектів, їх правового самовиховання. Визначено та описано компоненти, психологічні бар'єри, обов'язкові елементи готовності до реалізації професійної діяльності в рамках проектного менеджменту. Визначено завдання правового самовиховання персоналу, залученого до реалізації проектів.

Ключові слова: професійна готовність, проектне управління, самоменеджмент, синергетичність, правове самовиховання.

Сазонова Т.А., Осташова В.А. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ ПЕРСОНАЛА К РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ И ИХ ПРАВОВОЕ САМОВОСПИТАНИЕ

В статье рассмотрено содержание процессов формирования профессиональной готовности персонала к реализации проектов, их правового самовоспитания. Определены и описаны компоненты, психологические барьеры, обязательные элементы готовности к реализации профессиональной деятельности в рамках проектного менеджмента. Определены задачи правового самовоспитания персонала, привлеченного к реализации проектов.

Ключевые слова: профессиональная готовность, проектное управление, самоменеджмент, синергетичность, правовое самовоспитание.

Sazonova T.A., Ostashova V.A. FORMATION OF PROFESSIONAL STAFF'S READINESS TO THE PROJECT MANAGEMENT AND THEIR LEGAL SELF-EDUCATION

The article discusses the processes' content of the professional's formation staff's readiness of the to the projects implementation, their legal self-education. Identifies and describes components of the psychological barriers, essential elements of readiness to professional activity's realization in the project's management framework. Defined objectives of the legal self-education personnel involved in the projects' implementation.

Keywords: professional readiness, project management, self-management, synergeticity, legal self-education.

Постановка проблеми. У зв'язку зі зростанням невизначеності та ризикованості господарської діяльності, з одного боку, та необхідності прийняття креативних управлінських рішень – з іншого, актуалізується необхідність переходу до проектного управління організацією. Проектне управління передбачає менеджмент командних груп, а отже, доцільним є приділення більшої уваги не лише професійним, але й соціально-психологічним аспектам формування проектних команд. Під час переходу до ширшого застосування проектного управління виникає необхідність зміни філософії управління як підприємства в цілому, так і персоналом зокрема. Передбачається гармонізація особистісних та колективних інтересів, установок, мотивів; перехід до командної культури управління. Вирішення зазначених завдань можливе через визначення рівня професійної готовності персоналу до реалізації проектів, створення та запровадження практики психологічного проектування при формуванні даної готовності, популяризації серед фахівців практик самоменеджменту, самовиховання та самоорганізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема психологічної готовності фахівців до професій-

ної діяльності була досліджена, зокрема, у працях Г. Ангелова, М. Бригадира, І. Буценка, М. Дяченка, Н. Євдокимової, С. Максименка, Г. Черняка. Самовихованню, у тому числі правовому, присвячено праці А.Я. Арета, Б.М. Бабія, О.О. Ганзенка, В.В. Головченка. Однак саме питанням формування професійної готовності персоналу до реалізації проектів та їх правового самовиховання в умовах сучасності присвячено недостатню увагу науковців.

Мета статті полягає у визначенні принципів, вимог та моделей формування професійної готовності персоналу до реалізації проектів у сучасних умовах, враховуючи безумовну необхідність його правового самовиховання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Висока невизначеність та змінність сучасного зовнішнього середовища організації зумовлює необхідність перегляду концептуальних засад її управління та розвитку. Природно, що все більшої популярності набуває проектна методологія управління, що передбачає, з одного боку, складний характер управлінської діяльності (охоплює багато сфер та елементів управління), а з іншого – необхідність концентрації зусиль та

ресурсів (матеріальних, фінансових та нематеріальних) на досягнення визначених результатів шляхом реалізації різних видів проєктів.

Управління організацією, згідно з проєктним підходом, передбачає низку специфічних складових елементів (рис. 1). Проєктний підхід до управління спрямовується на отримання в результаті ефективного менеджменту синергетичного ефекту діяльності організації. Синергія, крім погодження взаємодії елементів системи при утворенні впорядкованої, єдиної, цілісної структури, передбачає ще й наявність в організаційних системах процесів самоорганізації та самоменеджменту. Синергетична методологія базується на тому, що людина у відповідні моменти нестійкості системи своїми діями на макрорівні може впливати на мікросоціальні процеси, тому важливим є усвідомлення особистістю власної відповідальності за ефективні дії, адекватні цілям проєкту [1].

Отже, вимоги сьогодення, які висувуються до безумовної наявності таких ключових факторів успіху сучасних організацій, як гнучкість, адаптивність, гармонійність діяльності та розвитку, створюють передумови для більш широкого використання проєктного підходу в управлінні. Але досить довгий час організації застосовували процесний управлінський підхід, що має суттєві відмінності від проєктного.

Як управлінський, так і операційний персонал звикли працювати «по старій схемі», тому досить часто перехід до проєктного управління без належної психологічної та професійної підтримки та адаптації персоналу проходить для нього болісно, а для вищого менеджменту – без очікуваної результативності. На нашу думку, навіть локальне застосування проєктного менеджменту в організації (при реалізації окремих її проєктів) має супроводжуватися психологічною підготовкою, насамперед – керівного складу майбутніх проєктних команд.

Зазначимо, що згідно з науковими поглядами В.В. Рибалки [2], стан готовності є проявом цілісності особистості у визначених умовах життя та діяльності. Це своєрідне внутрішнє налаштування, пристосування особистісних можливостей до успішних дій у певний момент. Психічний стан проявляється перед початком діяльності, передбачає остаточне прийняття рішення щодо виконання поставлених завдань. Структуру готовності до реалізації професійної діяльності в рамках проєктного менеджменту можна представити як сукупність обов'язкових взаємодоповнюючих та взаємопов'язаних компонентів (рис. 2).

Розглянемо детальніше зміст зазначених компонентів:

1. Мотиваційний компонент – відображає усвідомлене ставлення фахівця до власної професійної діяльності, особисту значимість його діяльності; вказує на цілісність та спрямованість на досягнення встановленого результату (поставленої цілі) у заданих умовах із наявними обмеженнями; готовність, за необхідності, прийняти ризик та адаптуватися при зміні зовнішніх (внутрішніх) умов до нових реалій, застосовувати нестандартні, креативні

підходи до управління задля досягнення принаймні заданого рівня результативності.

2. Когнітивний компонент – об'єднує наявні знання про методи, інструменти, сутність професійної діяльності, проєктного управління, психології командного управління.

3. Операційно-діяльнісний компонент – наявність професійних вмінь (апробованих практикою), професійного досвіду стосовно реалізації управлінських функцій, операційних, технічних видів діяльності (залежить від приналежності фахівця до певного ієрархічного рівня управління).

4. Ціннісно-змістовий компонент – відображає особисте, психологічне ставлення фахівця до здійснюваної професійної діяльності в цілому і в межах конкретної професійної ситуації – віддзеркалює значущість його діяльності в особистісному розумінні.

5. Креативний компонент – готовність та здатність фахівця нестандартно мислити, застосовувати

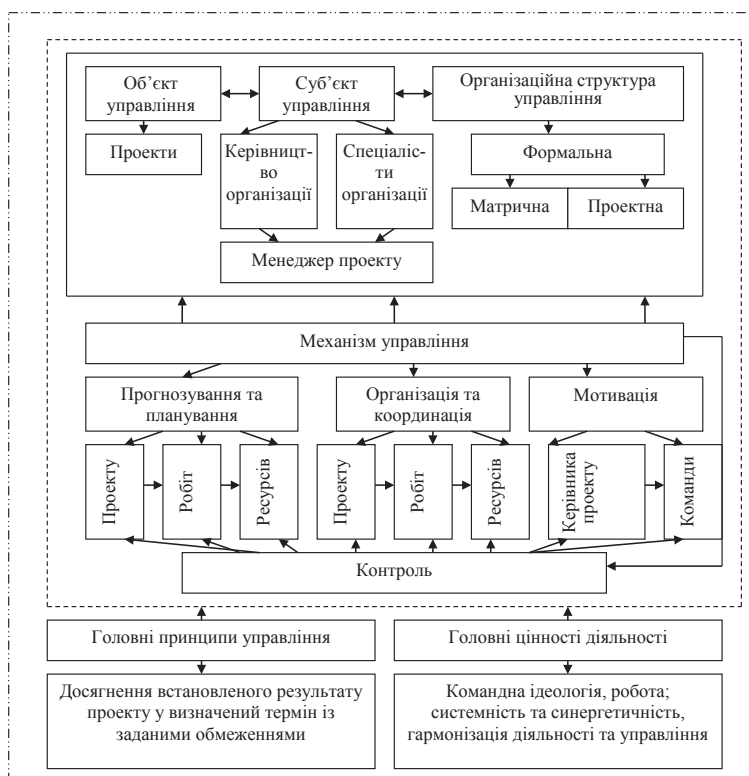


Рис. 1. Специфічні складові елементи проєктного управління організацією

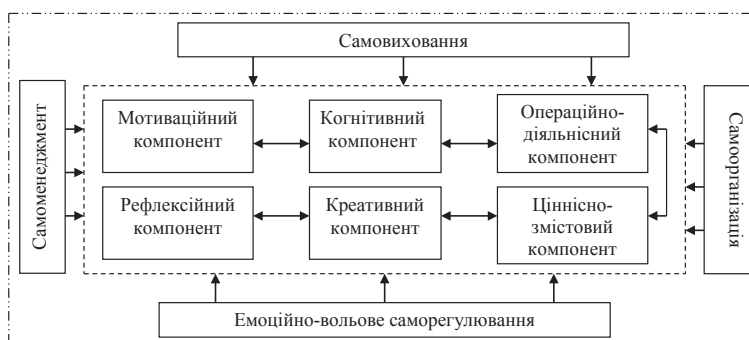


Рис. 2. Компоненти та обов'язкові інтеграційні елементи готовності до реалізації професійної діяльності у рамках проєктного менеджменту

Джерело: складено на основі [3]

нові підходи до вирішення професійних завдань, використовувати цікаві комбіновані управлінські інструменти, методи, рішення.

6. Рефлексійний компонент – здатність фахівця орієнтуватися не тільки на результат власної праці і шляхи їх досягнення, але й самого себе як суб'єкта діяльності [3]. Здатність до рефлексії – головна умова розвитку особистості професіонала, показник його зрілості, у нашому випадку – у сфері проектного управління.

До обов'язкових інтеграційних елементів системи компонентів готовності до реалізації професійної діяльності у сфері проектного управління нами віднесено такі:

1) емоційно-вольова саморегуляція, яка відображає здатність особистості контролювати власний емоційний стан, поведінку, дотримуючись правил, передусім професійної етики. А також це здатність налаштуватися в робочій час на виконання трудових обов'язків із запланованим рівнем результативності;

2) самоменеджмент – послідовний і цілеспрямований процес застосування працівником різноманітних технологій, методів, способів, засобів та прийомів менеджменту у повсякденній діяльності з метою реалізації свого творчого потенціалу та ефективного використання на свою користь та користь організації;

3) самовиховання – розвиток людиною або колективом своїх позитивних та викорінення негативних якостей [1], які відповідають вимогам організації та суспільства в цілому;

4) самоорганізація – здатність особистості самостійно підтримувати чи вдосконалювати рівень своєї організації при зміні зовнішніх або внутрішніх факторів.

Таким чином, визначаючи психологічну готовність фахівців до професійної діяльності, що базується на застосуванні проектного підходу, необхідно приділити увагу всім вищезазначеним складовим компонентам. У разі виявлення проблем в одній (декількох) із зазначених сфер необхідно докласти максимальних зусиль щодо їх усунення. Причому ці зусилля мають бути прикладені як із боку вищого керівництва організації (стратегічний аспект управління кадрами), так і з боку самого працівника (включаються інтеграційні елементи).

У разі нехтування виявленими (передбачуваними) проблемами працівників, згідно з класифікацією Л.Е. Орбан-Лембрик, у фахівців (керівників та їх підлеглих) можуть виникнути психологічні бар'єри [5]: некомпетентності (страх невідповідності власних професійних вмінь, знань, навичок); навичок, звичок, традицій (намагання все робити за звичкою); ідилії (влаштувався старий стан справ, відсутність прагнення до покращання, розвитку); збільшення навантаження; компенсації та винагород; зміни місця роботи; «шефа» (невпевненість, що безпосереднє керівництво вищого рівня не впорається із новими завданнями); «соціальний затишок».

Професійний розвиток особистості фахівця – процес безперервний, який вимагає: високого рівня самоменеджменту; постійного самовиховання; перманентної роботи над власним професіоналізмом; самоосвіти; накопичення професійного, соціального, психологічного досвіду; творчого потенціалу і т. д.

Разом із тим вище керівництво має сформувати передумови для такого розвитку. На нашу думку, передусім важливим є ціннісний підхід самоорганізації, який і буде відображатися в її філософії, організаційній культурі, конкретних психолого-організаційних проектах, націлених на персонал.

Переконані, що організація, яка прагне досягти високої результативності власної проектною діяльністю, ґрунтуючись на компетентному менеджменті на засадах психологічного управління, має в основу власного існування покласти принципи: загальних цінностей; гармонії; довіри; рівноправ'я; системності; адаптивності; цілісності та синергетичності; необхідного розмаїття; ієрархічності; історичності; інформативності.

Дієвість зазначених принципів, їх сприйняття колективом, ефективність проектного менеджменту досить сильно залежать саме від вищого керівництва організації, яке є «проектором» цінностей та очікувань організації, тому, крім вищезазначеного та особистого прикладу, топ-менеджмент має надати допомогу власним фахівцям при переході на нові засади діяльності (управління). Зокрема, шляхом організації або забезпечення участі персоналу в: тематичних тренінгах; ділових іграх (психологічного та професійного спрямування); курсах підвищення кваліфікації.

Діяльність будь-якої організації базується на правових засадах. Процес управління проектами, своєю чергою, ґрунтується на загальних та локальних правових нормах. Їх знання, розуміння необхідності дотримання та вміння застосувати є показником зрілості працівника, його професіоналізму та готовності до позитивних змін організації, а тому готовність персоналу до правового самовиховання під час реалізації проектів є важливою складовою частиною успішної діяльності з підготовки та реалізації проектів.

Отже, правове самовиховання при реалізації проектів передбачає підвищення персоналом рівня власної правосвідомості та правової культури, наслідком реалізації якої є її правомірна поведінка, що чинить позитивний вплив на ефективність діяльності організації в цілому. У структурі механізму правового самовиховання персоналу ми виділяємо суб'єкт і об'єкт, що співпадають, кінцеву мету та цілі, завдання, зміст такої діяльності, де можна виділити відповідні заходи (засоби, методи, способи, прийоми), принципи, форми та етапи реалізації.

Організацію правового самовиховання доцільно здійснювати в три етапи: створення основи для успішної роботи із самовдосконалення, що полягає в усвідомленні необхідності правового самовиховання, мотивуванні себе до такого виду діяльності; планування роботи з підвищення рівня правової культури та правосвідомості шляхом самовиховання; реалізація наміченої програми самовдосконалення з використанням усієї сукупності методів правового самовиховання.

Мотивацією до правового самовиховання є бажання успішної реалізації проекту, отримання, як наслідок, визнання у трудовому колективі, схвалення керівництва та матеріальної винагороди у вигляді заробітної плати та премії. При складанні програми самовиховання особлива увага звертається на те, що вона повинна бути конкретною, реальною і містити в собі практичну навчальну діяльність, у процесі якої вдосконалюються уміння та якості особистості. В індивідуальній програмі самовиховання вказуються якості особистості, що підлягають удосконалюванню (наприклад, наполегливість у досягненні мети, здатність організувати свою роботу, уміння володіти своїм емоційним станом, інші якості). У тій же програмі перелічуються якості, що перешкоджають успішному виконанню діяльності (неорганізованість у роботі, нестриманість і т. д.). Вказуються також способи і методи планування роботи над собою.

У контексті нашого дослідження завдання правового самовиховання персоналу мають такий вигляд.

Перше – усвідомлення необхідності правового самовдосконалення, вироблення навичок критичного ставлення до своїх знань, умінь і вчинків. Виконання цього завдання потребує пошуку протиріч між власними знаннями і переконаннями та їх необхідністю в сучасному правовому просторі.

Друге – набуття працівником правових знань шляхом самоосвіти. Для того щоб дотримуватися правових та інших соціальних норм, необхідно передусім їх знати та навчитись правильно застосовувати. Передусім мова йде про знання тих норм права, з якими безпосередньо пов'язана діяльність організації – норм господарського, цивільного, трудового законодавства тощо. Реалізація конкретного проекту, як правило, потребує поглиблених знань, зокрема й правових, із певного питання. Такими можуть бути, наприклад, знання норм екологічного законодавства, рентних платежів, податкових пільг тощо.

Третє – формування правових поглядів, переконань, установок як елементів правосвідомості та правової культури.

Четверте – вироблення звички правомірної поведінки. Правомірна поведінка – це дії особи у сфері правового регулювання суспільних відносин, засновані на свідомому виконанні вимог норм права, що виражається в їх дотриманні, виконанні і використанні [6]. Це завдання є особливо актуальним під час реалізації проекту, оскільки порушення норм права можуть унеможливити досягнення кінцевої мети проекту, поставити під сумнів репутацію організації в цілому і, як крайня міра, мати наслідком дисциплінарні, адміністративні, кримінальні санкції.

П'яте – розвиток правового мислення, що ґрунтується на усвідомленні цінності права та його суб'єктів, повазі до них, і досягається систематичним застосуванням його норм у повсякденному житті. На думку науковців, правове мислення набуває системного, практичного характеру в разі наявності двох умов, які взаємно доповнюють одна одну: вивчення права і включення до юридичної діяльності. Правове мислення передбачає насамперед уміння самостійно оцінювати правові явища, співвідносити свою поведінку з вимогами закону, критично або позитивно ставитися до вчинків інших громадян [7; 8].

Шосте – вироблення непримиренного ставлення до проявів антиправової діяльності, осуду правопорушників та надання їм допомоги в досягненні високого рівня правової культури. Це завдання є надзвичайно важливим для розвитку трудового колективу.

Сьоме – правове самовиховання повинно бути зорієнтоване не лише на самовдосконалення окремого учасника проекту, який його здійснює, а й мати логічним продовженням правове вдосконалення всього трудового колективу як цілісної гармонійної

системи, здатної, як наслідок, задовольняти потреби кожного зі своїх індивідів. Саме тому серед завдань правового самовиховання під час реалізації проекту слід виділити таке: сприяння своїми активними правомірними діями та професійністю у вивченні правових засад реалізації конкретного проекту формуванню міцного трудового колективу організації, здатного до взаємодопомоги та саморозвитку.

Працівник, який володіє здатністю до самовиховання, вміє застосовувати широкий арсенал методів і засобів самовдосконалення, набуває незаперечних переваг у трудовому колективі. Особистість із такими якостями здатна бути менеджером і, зокрема, керівником проекту.

Висновки. Невизначеність та постійна змінність зовнішнього середовища організації вимагає підбору таких підходів, методів та інструментів управління, які б задовольняли вимоги сьогодення. Одним із таких підходів є проектне управління, яке має свої принципи особливості та відмінності від раніше застосовуваних підходів (наприклад, процесного). З огляду на те, що особливостями проектного управління є системність, синергетичність, гармонізація діяльності та управління, виникає необхідність застосовувати нові принципи управління, дещо змінювати цінності організації та вимоги до персоналу. Цей факт зумовлює необхідність відповідної підготовки персоналу – формування його професійної готовності до реалізації проектів, забезпечення умов для правового самовиховання, що є важливим елементом професійної придатності сучасного фахівця.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білоус В.С. Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності: [навч. посіб.] / В.С. Білоус. – К.: КНЕУ, 2007. – 376 с.
2. Рибалка В.В. Методологічні питання наукової психології: [навч.-метод. посіб.] / В.В. Рибалка. – К.: Ніка-Центр, 2003. – 204 с.
3. Бригадир М.Б. Психологічне проектування при формуванні психологічної готовності студентів до професійної діяльності / М.Б. Бригадир // Збірник наукових праць. Психологічні науки. – Вип. 2.13 (109). – С. 33–38.
4. Арет А.Я. Очерки по теории самовоспитания / А.Я. Арет. – Фрунзе: Изд. Киргизского государственного университета, 1961. – 150 с.
5. Орбан-Лембрик Л.Е. Психология управления: [навч. посіб.] / Л.Е. Орбан-Лембрик. – К.: Академвидав, 2003. – С. 283–285.
6. Бабий Б.М. Правовое воспитание и социальная активность населения / Б.М. Бабий, Н.И. Козюбра, В.В. Оксамытный. – К.: Наук. думка, 1979. – 328 с.
7. Ганзенко О.О. Формування правової культури особи в умовах розбудови правової держави Україна: дис. ... к. ю. н.: спец. 12.00.01 / О.О. Ганзенко. – К., 2003. – 198 с.
8. Головченко В.В. Правове виховання учнівської молоді: питання методології та методики / В.В. Головченко, Г.І. Неліп, М.І. Неліп. – К.: Наукова думка, 1993. – 134 с.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332:330.3:331.101.262(477.8)

Підлипний Ю.В.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту туристичного
та готельно-ресторанного бізнесу
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РЕСУРСНОЇ БАЗИ ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

У статті досліджено природно-ресурсну базу перспективного розвитку Карпатського регіону. Проаналізовано мінерально-сировинну базу Карпатського регіону. Виділено кліматичні рекреаційні зони Карпатського регіону. З'ясовано наявність деформацій співвідношень між наявними природними ресурсами та їх використанням. Визначено їх вплив на економіку та можливі шляхи її трансформації у перспективі.

Ключові слова: Карпатський регіон, природні ресурси, природно-ресурсна база, мінеральні ресурси, мінерально-ресурсна база, природний рекреаційний потенціал.

Підлипний Ю.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАРПАТСКОГО РЕГИОНА

В статье исследована природно-ресурсная база перспективного развития Карпатского региона. Проанализирована минерально-сырьевая база Карпатского региона. Выделены климатические рекреационные зоны Карпатского региона. Выяснено наличие деформаций соотношения между имеющимися природными ресурсами и их использованием. Определено их влияние на экономику и возможные пути ее трансформации в перспективе.

Ключевые слова: Карпатский регион, природные ресурсы, природно-ресурсная база, минеральные ресурсы, минерально-ресурсная база, природный рекреационный потенциал.

Pidlypnij Y.V. ECONOMIC ANALYSIS OF PROSPECTIVE RESOURCE BASE OF ECONOMIC DEVELOPMENT CARPATHIAN REGION

The paper investigated natural resource base of perspective development of the Carpathian region. It analyzed the mineral and raw material base of the Carpathian region. Emphasis climatic recreational areas of the Carpathian region. It was found the presence of strain ratio between available natural resources and their use. Determine their impact on the economy and possible ways of its transformation in the long term.

Keywords: Carpathian region, natural resources, natural resource base, mineral resources, mineral resource base, natural and recreational potential.

Постановка проблеми. Карпатський регіон розташований на крайньому заході України і межує з такими країнами, як Молдова, Румунія, Угорщина, Словаччина та Польща. До його складу входять чотири області: Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, і Чернівецька. Загальна площа території Карпатського регіону складає 56,6 тис. км², або 9,4% території України. Карпатський регіон має дуже вигідне географічне положення (рис. 1).

У межах Карпатського регіону сконцентровано значні запаси природних ресурсів, які є доволі різноманітними і можуть стати стимулюючим фактором трансформації структури економіки цього регіону вже в найближчій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню природних ресурсів та їх ролі у формуванні структури економіки присвячено праці О. Алимова, Г. Бачинського, І. Бистрякова, С. Генсірука, М. Голубця, Д. Добряка, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Я. Дяченка, Я. Ковалю, Є. Мішеніна, В. Міщенко, В. Парпана, М. Паламарчука, О. Паламарчука, Н. Реймерса, І. Синякевича, С. Стойка, Ю. Туниці, А. Федорищевої, М. Хвесика, Л. Шевчук та інших вітчизняних і зарубіжних учених. У роботі М. Паламарчука зазначається, що в широкому розу-

мінні під природними ресурсами в їх сукупності з усіма природними умовами можна розуміти весь навколишній світ, узятий у його відношенні до людського суспільства. При цьому наголошується, що в конкретно-історичному плані поняття про природні ресурси значно вужче, воно охоплює тільки ті речовини та енергію, які можна використовувати на даному етапі розвитку суспільства [6].

Мета статті полягає у дослідженні природно-ресурсної бази Карпатського регіону як основи перспективного розвитку його господарства та окресленні проблем її сучасного використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний аналіз ресурсної бази розвитку економіки регіону передбачає розчленування її на окремі компоненти (види ресурсів), характеристики окремих видів ресурсів та визначення їх впливу на економічний розвиток регіону. Природно-ресурсна база регіону – це природні, тобто ті, які є в природі, економічні, виробничі ресурси у вигляді землі і земельних угідь, водних багатств, повітряного басейну, корисних копалин, лісів, рослинного і тваринного світу [9].

Природні ресурси – це всі ті елементи, властивості чи результати функціонування природних систем, які можуть бути використані в майбутньому

для отримання сировини, палива, продовольства та ін. [4].



Рис. 1. Територія Карпатського регіону

Джерело: зроблено автором за даними Державного комітету України із земельних ресурсів

За особливостями використання природні ресурси поділяються на невичерпні (сонячна радіація, морські припливи, атмосферні опади, енергія вітру тощо) та вичерпні, які, своєю чергою, поділяються на відновні (грунти, рослинність, тваринний світ), відносно відновні та невідновні (багатства надр, викопна мінеральна сировина).

Діючи на територіальну організацію виробництва та технологічні процеси, природні ресурси активно впливають на трансформацію територіальної та галузевої структури економіки.

За запасами природних ресурсів Карпатський регіон займає вагомe місце в Україні. В останні роки у зв'язку з глобальним потеплінням усе частіше насамперед оцінюють кліматичні умови, які навіть на територіях із відносно стабільними кліматичними умовами впродовж тривалого періоду часу здатні проявлятися нестандартно, зумовлюючи значні руйнації продуктивних сил.

Територія Карпатського регіону розташована в зоні континентального клімату. Зимова середня температура становить -5°C , літня $+18^{\circ}\text{C}$. У гірській частині регіону температура повітря є на 3–5 градусів нижчою, залежно від висоти над рівнем моря. Гірські вершини вкриті снігом понад п'ять місяців на рік.

Рельєф регіону представлений найрізноманітнішими формами. Із точки зору господарського освоєння території чи не найважливішим елементом Карпатської територіальної суспільної системи є гірська система Карпат, яка представляє собою своєрідну економічну вісь, що простягається з північного заходу на південний схід, адже до цієї осі прилягають території з нижчим рівнем соціально-економічного розвитку порівняно з іншими територіями Карпатського регіону.

Площа Карпатського регіону становить 5 660,7 тис. га, або 9,3% території України (табл. 1).

Найбільшу частку за площею (38%) Карпатського регіону складає Львівська область, на другому місці – Івано-Франківська область (25%), на третьому – Закарпатська область (23%), на четвертому – Чернівецька область (14%) (рис. 2).

Таблиця 1
Земельні ресурси Карпатського регіону

Територія	Площа, тис. га	Відсотків до загальної площі
Україна	60354,8	100,0
Карпатський регіон	5660,7	9,3
У тому числі:		
Закарпатська	1275,3	2,1
Івано-Франківська	1392,7	2,3
Львівська	2183,1	3,6
Чернівецька	809,6	1,3

Джерело: складено на основі [1, с. 21]

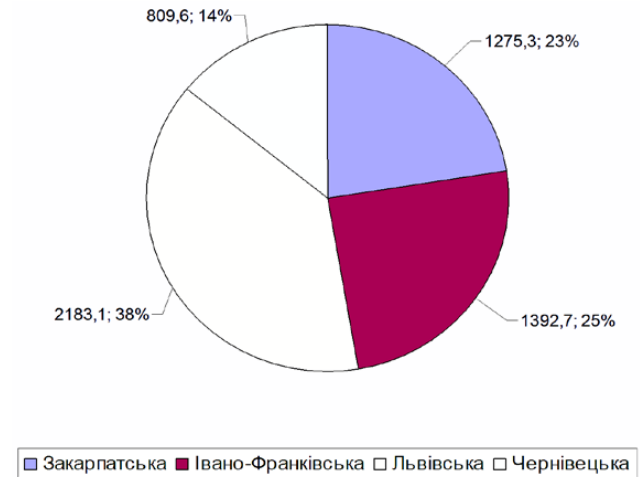


Рис. 2. Земельні ресурси Карпатського регіону

Джерело: зроблено автором за даними Державного комітету України із земельних ресурсів

Землі сільськогосподарського призначення Карпатського регіону становлять 6,8% аналогічних земель України, землі під водою – 4,3%, відкриті заболочені землі – 2,8% при частці території Карпатського в Україні 9,3%, у той час як ліси та лісовкриті площі – 22%, забудовані землі – 10,2%.

Останнім часом земля, яка є природним ресурсом, необхідним для всіх галузей господарства, і одночасно – предметом та засобом праці, надзвичайно сильно впливає на трансформацію територіально-галузевої структури економіки. Землі сільськогосподарського призначення становлять приблизно половину всіх земель Карпатського регіону, у той час як у цілому по Україні цей показник становить приблизно 71%.

Незважаючи на те що Карпатський регіон має тисячі річок (рис. 3) та ставків (рис. 4), згідно з думкою науковців та експертів, основними проблемами Карпатського регіону є водопостачання та раціональне використання прісних вод, недосконалість очистки та утилізації стічних вод, хімічне та біологічне забруднення поверхневих вод басейнів рік Дністер, Західний Буг, Сян, зниження якісних та кількісних характеристик води тощо [5]. Все це негативно позначається на можливості використання річок та ставків для розвитку рибного господарства. До цього фахівці зазвичай додають, що на одного мешканця України припадає в чотири рази менше прісної води, ніж у США [3].

Великий вплив на територіально-галузеву структуру господарства мають мінеральні ресурси (корисні копалини), які в Карпатському регіоні й в Україні загалом мають різний ступінь розвіданості та вивче-

Таблиця 2

Мінерально-сировинна база Карпатського регіону

	Баланс Сорт, марка корисної копалини	Закарпатська область		Івано-Франківська область		Львівська область		Чернівецька область		Всього	
		1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
ГОРЮЧІ КОРИСНІ КОПАЛИНИ											
Газоподібні корисні копалини											
1.	Газ природний										
	Вільний + газова шапка	5	1	26	19	43	23	5	1	79	44
	Розчинений	-	-	25 ¹	18 ¹	14 ¹	12 ¹	1 ¹	1 ¹	40 ¹	31 ¹
2.	Метан вугільних родовищ	-	-	-	-	31	0	-	-	31	0
Рідкі корисні копалини											
3.	Нафта	-	-	28	18	19	11	1	1	48	30
Конденсат											
4.	Конденсат	-	-	11 ¹	8 ¹	8 ¹	8 ¹	1 ¹	0	20 ¹	16 ¹
Тверді корисні копалини											
5.	Вугілля	-	-	-	-	26	10	-	-	26	10
6.	Вугілля буре	4	1	-	-	-	-	-	-	4	1
7.	Торф	-	-	28	3	103	3	-	-	131	6
МЕТАЛІЧНІ КОРИСНІ КОПАЛИНИ											
Руди кольорових металів											
Руди свинцю та цинку											
8.	Свинець	3 ¹	1 ¹	-	-	-	-	-	-	3 ¹	1 ¹
9.	Германій	-	-	-	-	5 ¹	1 ¹	-	-	5 ¹	1 ¹
Руди рідкісних металів											
10.	Руди ртуті	4	0	-	-	-	-	-	-	4	0
НЕМЕТАЛІЧНІ КОРИСНІ КОПАЛИНИ											
Гірничохімічні корисні копалини											
11.	Сіль кухонна кам'яна	1	1	3	2	2+1 ¹	1+1 ¹	-	-	6+1 ¹	4+1 ¹
12.	Сировина для вапнування кислих ґрунтів – вапняк	2	0	-	-	-	-	2	1	4	1
13.	Барит (сульфідно-баритові)	1	0	-	-	-	-	-	-	1	0
14.	Сировина для мінеральних фарб	5	0	-	-	-	-	-	-	5	0
15.	Сіль калійна (сульфатні сірчано-кислі) солі (сірі солі), тис. т	-	-	4	1	9	1	-	-	13	2
16.	Сіль магнієва	-	-	1 ¹	1 ¹	1 ¹	1 ¹	-	-	2 ¹	2 ¹
17.	Сировина для вапнування кислих ґрунтів – вапняк	-	-	1 ¹	0	-	-	-	-	1 ¹	0
18.	Сірка самородна	-	-	4	0	6	1	-	-	10	1
Гірничорудні корисні копалини											
19.	Сировина польовошпатована	1	1	-	-	-	-	-	-	1	1
20.	Каолін	1	1	-	-	-	-	-	-	1	1
21.	Цеоліти	2+1 ¹	2+1 ¹	-	-	-	-	-	-	2+1 ¹	2+1 ¹
22.	Глини бентонітові	2	1	-	-	-	-	-	-	2	1
23.	Озокерит	-	-	2	0	1	1	-	-	3	1
24.	Родоніт	-	-	1	0	-	-	-	-	1	0
Нерудні корисні копалини для металургії											
25.	Пісок формувальний	-	-	-	-	1	0	-	-	1	0
Будівельні корисні копалини											
26.	Сировина цементна	-	-	3	2	5	4	1	1	9	7
27.	Вапняк для випалювання на вапно	3	1	7	0	9+2 ¹	4+1 ¹	2	1	21+2 ¹	6+1 ¹
28.	Гіпс та ангідрит	-	-	9	1	2	1	4+1 ¹	3+1 ¹	15+1 ¹	5+1 ¹
29.	Крейда будівельна	-	-	-	-	1	0	-	-	1	0
	Сировина скляна – ліпарит	1	0	-	-	-	-	-	-	1	0
30.	Сировина скляна – кварцовий пісок	-	-	-	-	4	3	1	1	5	4
31.	Пісок будівельний	7	5	8	5	38+1 ¹	18+1 ¹	5	4		
32.	Пісок для пісочниць локомотивів	-	-	-	-	1	0	-	-	1	0
33.	Суміш піщано-гравійна	1	0	15	3	13	4	12+1 ¹	3+1 ¹	41+1 ¹	10+1 ¹
34.	Камінь облицювальний	22	9	3	1	2	0	1	0	28	10
35.	Камінь будівельний	43+4 ¹	23+4 ¹	11+2 ¹	9	8	3	3+3 ¹	1	65+9 ¹	36+4 ¹
36.	Камінь пиляний	5	3	1	0	1	0	4	3	11	6
37.	Сировина керамзитова	1	0	3	0	4	2	1	0	9	2

Продовження таблиці 2

38.	Сировина перлітова	3	1	-	-	-	-	-	-	3	1
39.	Глина тугоплавка	3	1	-	-	-	-	1	0	4	1
40.	Сланці менілітові	-	-	1	0	1	0	-	-	2	0
41.	Сировина цегельно-черепична	75+5 ¹	19+3 ¹	79+2 ¹	20+1 ¹	91+3 ¹	36+1 ¹	84	24	329+10 ¹	109+5 ¹

Примітки. 1 – Загальна кількість родовищ; 2 – Кількість родовищ, що розробляються
Джерело: складено на основі [1, с. 22]

ності і відповідно до цього поділяються на категорії А (детально розвідані та вивчені), В і С1 (розвідані менш детально), С2 (оцінені попередньо і приблизно). Характеристика мінерально-сировинної бази по Карпатському регіону та по окремих областях, що входять до його складу, представлена в табл. 2.

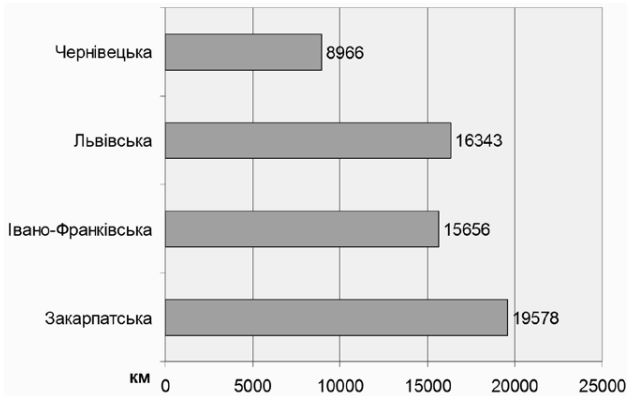


Рис. 3. Загальна довжина річок у межах Карпатського регіону, км

Джерело: зроблено автором за даними Державного комітету статистики України

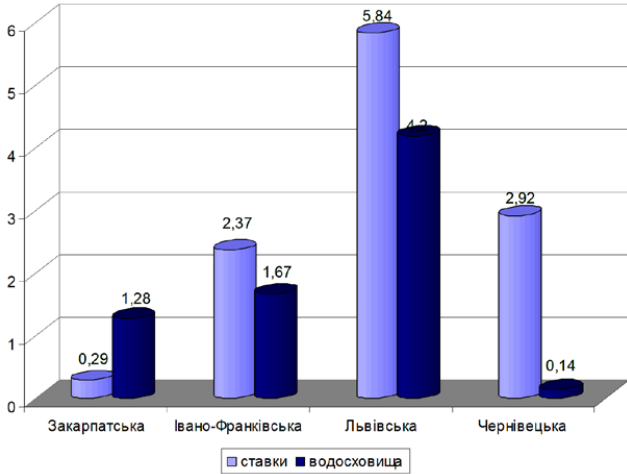


Рис. 4. Площа водного дзеркала ставків і водосховищ в Карпатському регіоні, тис. га

Джерело: зроблено автором за даними Державного комітету статистики України

Незважаючи на те що в Закарпатській області є низка родовищ, які могли б активно використовуватися, що зумовило б диверсифікацію видів економічної діяльності, галузевої структури промисловості, доцільно зберегти їх законсервованими з метою попередження втрат біорізноманіття та унікальності середовища.

Мінерально-сировинна база Івано-Франківської та Львівської областей є надзвичайно виснажена, а тому її експлуатація має бути виваженою, продуманою та ресурсозберігаючою.

У цілому в Карпатському регіоні налічується понад 450 джерел мінеральних ресурсів, які не розробляються (табл. 2). Це означає, що промисловість краю має великі резерви для подальшого розвитку.

Серед нерозроблюваних джерел мінеральних ресурсів – 30 джерел нафти. Вплив паливно-енергетичних ресурсів на трансформацію економіки важко переоцінити. Карпатський регіон здавна відомий запасами нафти і газу, адже більше ніж 100 років видобувалася нафта на Львівщині (у Бориславі) і понад 80 років експлуатувалися родовища природного газу в Передкарпатті. Це суттєво зменшило запаси згаданих родовищ. Видобуток сирової нафти та газового конденсату в регіоні ще здійснюється. Найбільша концентрація джерел мінеральних ресурсів концентрується на території Львівської області (рис. 5).

Чи не найбільшим багатством Карпатського регіону є ліси. Згідно з даними Держкомстату України, загальна площа лісового фонду в Карпатському регіоні становить 2 312,5 млн. га, у тому числі покриті лісом – близько 2,0 млн. га. Ліси розміщені переважно в Передкарпатті та Закарпатті. Середня лісистість території Карпатського регіону є однією з найвищих в Україні і становить 36,7%. На жаль, в останні роки суттєво загострилися проблеми експлуатації та збереження лісів у цьому регіоні. У Карпатському регіоні, згідно з даними Держкомстату, суттєво зріс обсяг продукції, робіт та послуг лісового господарства.

Збільшилися обсяги несанкціонованих рубок деревини. Спостерігається масове всихання ялиників у Карпатах, що є стихійним лихом, яке зумовлене зниженням природного імунітету та ослабленням насаджень у результаті глобального потепління клімату, техногенного забруднення атмосфери і ґрунту та невідповідної лісгосподарської діяльності в минулому. Ялинові насадження в Карпатському регіоні займають площу 661,1 тис. га, з них похідні ялиники – 184,3 тис. га (28%), у тому числі в Закарпатській області – 33,1 тис. га (18%), Івано-Франківській – 105,1 тис. га (57%), Львівській – 27,9 тис. га (15%), Чернівецькій – 18,2 тис. га (10%) [7]. Але вони дедалі частіше вражаються різними хворобами, наприклад, корневими гнилями. Наразі тільки в лісах Держкомлісгоспу Івано-Франківської і Львівської областей нараховується 11,6 млн. куб. м деревини ялини, ушкодженої корневими гнилями, із них 4,5 млн. куб. м – кореневою губкою, що практично не піддається оздоровленню [7]. Причому площа лісів, уражених такими хворобами, за останні 10 років збільшилась майже в два рази і становила понад 12 тис. га. Якщо така тенденція збережеться, то через 20–25 років всі ялинові насадження можуть бути вражені корневими гнилями.

Згідно з даними Державного комітету лісового господарства України, на виконання прийнятого у 2000 р. Верховною Радою України Закону України «Про мораторій на проведення суцільних рубок на гірських схилах в ялицево-букових лісах Карпатського регіону» з експлуатації в Карпатах виключено більше 40% лісів, що мають захисне або природоохоронне значення, зокрема в гірській частині

лісів Держкомлісгоспу в Закарпатській області – 58%, Івано-Франківській області – 52%, Львівській області – 34% і Чернівецькій області – 40%. У результаті здійснених заходів лише в Закарпатській області починаючи з 2001 р. максимально можливий обсяг рубок головного користування зменшився на 250 тис. куб. м [2]. Очевидно, цього недостатньо, адже фахівці, спеціалісти, експерти пов'язують катастрофічні паводки в Карпатському регіоні з надмірною вирубкою гірських лісів, що вимагає перегляду обсягів рубок лісів.

У Львові 27 листопада 2008 р. відбулась конференція «Кластерний аналіз лісового сектору Карпатського регіону країни – інструмент регіонального та економічного розвитку». У засобах масової інформації повідомлялося, що кластерний аналіз лісового сектору Карпатського регіону проводився спільно Національним лісотехнічним університетом України, Міжнародним інститутом управління лісовими екосистемами та використання деревини Університету Мюнстера в межах швейцарсько-українського проекту розвитку лісового господарства в Закарпатті, Львівщині, Чернівецькій та Івано-Франківській областях FORZA. Він здійснювався в рамках проекту, що фінансується урядом Швейцарії. При цьому передбачається, що фінансова підтримка швейцарського уряду триватиме до кінця 2010 р. На першому етапі впровадження проекту (2003–2005 рр.) фінансування становило 2 млн. 200 тис. швейцарських франків, другому (2006–2008 рр.) – 2 млн. 400 тис. швейцарських франків [12].

Метою проекту є впровадження в Карпатському регіоні сталого багатофункціонального ведення лісового господарства в умовах ефективного управління довкілля та поліпшення життєвого рівня місцевого населення, адже лісовий сектор посідає основне місце в економіці даного регіону, лісовий ресурс Карпат виконує низку важливих функцій – економічну, екологічну, соціальну, значимість цих функцій недооцінюється, для розвитку регіону необхідна оптимізація зусиль влади, бізнесу, громади [12].

На думку С. Стойка, для відновлення порушеної природної рівноваги в Карпатах потрібна екологічно й економічно узгоджена система введення лісового господарства та використання лісосировинних ресурсів. Учений наголошує, що при цьому необхідно керуватися Лісовим кодексом України (1994 р.), у ст. 3 якого слушно відзначено, що ліси за своїм призначенням виконують переважно екологічні та соціальні функції – водоохоронну, ґрунтозахисну, кліматорегулюючу, санітарно-гігієнічну, оздоровчу, тому вони повинні мати обмежене експлуатаційне значення. На жаль, наразі не завжди дотримуються цього Закону при розташуванні лісосічного фонду та способах рубок [10].

Надмірні вирубки лісів сприяли зменшенню площ мисливських угідь, причому ця тенденція була характерна як для Карпатського регіону, так і для України загалом.

Фахівці зазначають, що в Карпатському регіоні найрозвинутіша порівняно з іншими регіонами країни мережа територій природно-заповідного фонду, яка ще, на жаль, до кінця не сформована, проте ця мережа активно розвивається в останні роки.

Як зазначає С.Ю. Попович, ученими доведено, що для нормального функціонування природного середовища Карпатського регіону 25–30% площ повинно бути вилучено з активної господарської діяльності, а на 4–5% площі слід забезпечити абсолютно заповідний режим, адже основним стабілізатором у регіоні є ліси і найбільш неблагополучно є екологічна ситуація саме в лісах Українських Карпат [8].

На думку спеціалістів, для завершеності Карпатської регіональної екологічної мережі необхідне повне заповідання особливо цінних природних комплексів, зокрема пралісів, що дасть змогу сформувати повноцінну мережу природоохоронних підрайонів. Це вимагає розширення територій біосферних заповідників – Карпатського та «Східні Карпати», природного заповідника «Горгани», національних природних парків – Карпатського, «Синевир», «Винницький», Ужанського, «Сколівські Бескиди»,

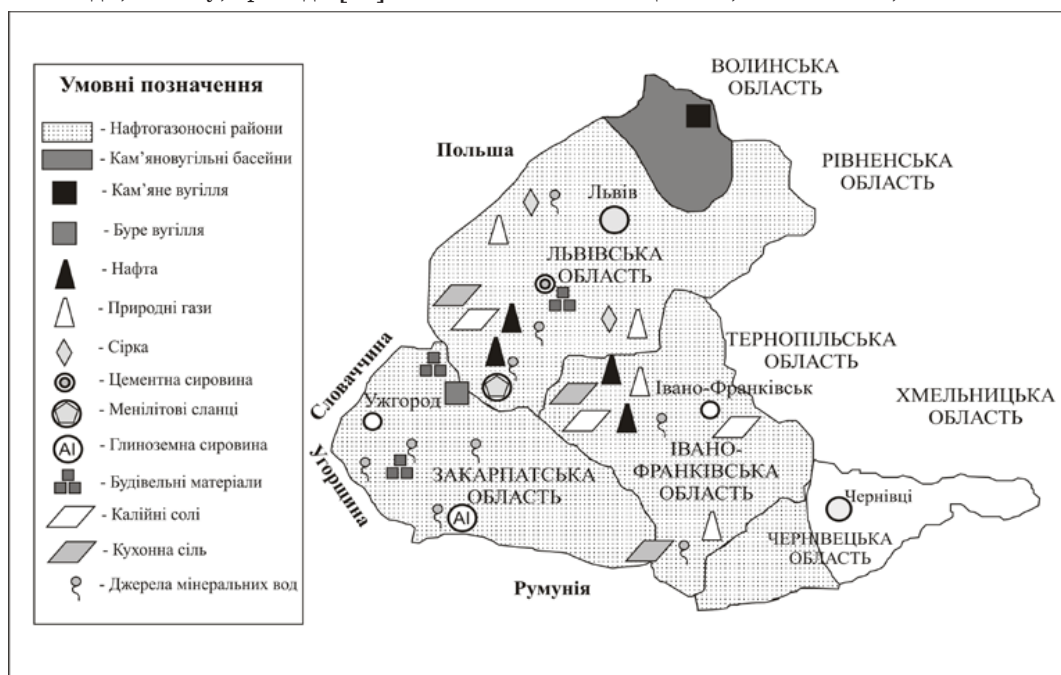


Рис. 5. Мінеральні ресурси Карпатського регіону

Джерело: зроблено автором за даними Державного комітету статистики України

«Гуцульщина», Галицького, створення нових (Сви́довецький, Передкарпатський, Іршавський та ін.), особливо у верхів'ях рік, на міжкордонних просторах заповідників і національних природних парків, а в курортних місцевостях з унікальними природними пам'ятками – регіональних ландшафтних парків (Притисянський, Надсянський та ін.) [8].

Як наголошує С.Ю. Попович, заздалегідь необхідно запроєктувати та зарезервувати території, які згодом у статусі природних коридорів з'єднуюватимуть заповідники і національні природні парки. Крім того, дуже важливими аспектами в розбудові Карпатської регіональної екологічної мережі є проведення науково обґрунтованого поліфункціонального зонування біосферних заповідників, національних природних парків і регіональних ландшафтних парків, розроблення науково містких проєктів створення нових і проєктів організації й охорони природних комплексів існуючих природно-заповідних територій вищого рангу, підвищення рівня екологічних знань та природоохоронної свідомості населення [8].

С.Ю. Попович вважає, що внутрішню територіальну основу Карпатської регіональної екологічної мережі повинен складати Карпатський природний регіон біосферного значення, що зв'язуватиме в єдину природно-територіальну систему заповідники, національні природні й регіональні ландшафтні парки, а також великі площі заказників та інші природно-заповідні території, визначатиме місця стикування національної екологічної мережі з Пан'європейською екологічною мережею.

Можна відзначити і деякі позитивні тенденції: збільшення уваги громадськості до проблем карпатських лісів (2009 р. був оголошений Роком Карпат), зростання площ лісовідновлення на землях лісового фонду та ін. Карпатський регіон багатий і на природний рекреаційний потенціал, який окреслюється Н. Фоменком як частина природного потенціалу, який можна розглядати як здатність природних систем (геосистем, екосистем і т. д.) виробляти якусь продукцію або роботу, що використовується в господарській діяльності людей, яка виражається групою еколого-економічних показників. Він зазначає, що географи й екологи розглядають рекреаційний потенціал як здатність природного середовища сприяти відпочинку і відновленню сили людини [11].

На території Карпатського регіону є низка джерел мінеральних вод. У цьому регіоні виділяють три кліматичні рекреаційні зони:

1. Закарпаття і Передкарпаття, де клімат найбільш сприятливий для літніх видів туризму і відпочинку.

2. Нижня зона Карпат (абсолютні висоти місцевості до 1000 м над рівнем моря) із сприятливими кліматичними умовами як для літніх, так і для зимових видів туризму і відпочинку.

3. Середньогірська зона Карпат, де клімат найсприятливіший для зимових видів туризму і відпочинку [11].

Важливо дотримуватись середнього показника гранично допустимих навантажень для необлаштова-

них лісових ландшафтів Карпат, який становить три особи на 1 га.

Висновки. Економічний аналіз ресурсної бази Карпатського регіону дав змогу зробити такі висновки. Основні тенденції природокористування в Карпатському регіоні України засвідчують про те, що в цьому регіоні мають місце деформації співвідношень між наявними природними ресурсами та їх використанням. В одних випадках відбувається надмірне використання природних ресурсів, що зумовлює їх винищення та деградацію, в інших – має місце їх недовикористання в силу тих чи інших обставин. Усе це двояко впливає і надалі впливатиме на розвиток економіки Карпатського регіону. Окремі галузі мають можливості для подальшого розвитку і збільшення випуску продукції, інші – повинні згортати свою діяльність. Це повинно відбуватися при здійсненні відповідних розрахунків, спрямованих на оптимізацію галузевої і територіальної структури господарства регіону. Тільки в такому випадку можна розраховувати на зростання прибутковості його економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Регіони України у 2008 році. – К., 2009. – Ч. I. – С. 21–22.
2. Катастрофічні поєни в Карпатському регіоні: причини виникнення і заходи щодо їх попередження. Точка зору науковців Національного лісотехнічного університету Міністерства освіти і науки України / Державний комітет лісового господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article>.
3. Комендар В.І. Екологічна ситуація та заходи з оздоровлення довкілля в Закарпатті / В.І. Комендар, А.А. Ковальчук, В.І. Ніколайчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecoleague.colocall.com/download.php?id=344>.
4. Логвиненко В.І. Развитие энергосбережения в регионе / В.І. Логвиненко. – Д.: Юго-Восток, ЛТД, 2005. – С. 29.
5. Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції «Ресурси прісних вод Карпатського регіону» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zik.com.ua/ua/news/2008/05/29/138090>.
6. Паламарчук М.М. Економічна і соціальна географія України з основами теорії: [посіб. для виклад. екон. і географ. ф-в, наук. працівн., асп.] / М.М. Паламарчук, О.М. Паламарчук. – К.: Знання, 1998. – 416 с.
7. Підсумки колегії Державного комітету лісового господарства щодо стану ялиників Карпатського регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://woodex.com.ua/news/wood/2028/>.
8. Попович С.Ю. Оптимізація індикаторів екологічного стану природного середовища / С.Ю. Попович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mail.menr.gov.ua/publ/bernconven/priod/index.html>.
9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева; 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 258.
10. Стойко С. Поєни в Закарпатті та доля гірських лісів / С. Стойко // Дзеркало тижня. – 2001. – № 14 (338) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/3000/3100/30608/>.
11. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н.В. Фоменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/fomenko36.htm.
12. Формування кластерної політики в Карпатському регіоні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zaxid.net/newsua/2008/11/27/123057/>.

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 338.242

Попадюк О.В.
аспірант

Буковинського державного фінансово-економічного університету

ДЕЯКІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

У статті проаналізовано основи формування та становлення соціальної відповідальності бізнесу. Подано сутність, конкретний зміст та передумови формування корпоративної відповідальності підприємства. Запропоновано авторське тлумачення сутності соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: бізнес, держава, соціальна відповідальність бізнесу, корпоративна відповідальність бізнесу, передумови формування соціальної відповідальності бізнесу.

Попадюк Е.В. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

В статье проанализированы основы формирования и становления социальной ответственности бизнеса. Приведены сущность, конкретное содержание и предпосылки формирования корпоративной ответственности предприятия. Предложено авторское видение сути социальной ответственности предприятия.

Ключевые слова: бизнес, государство, социальная ответственность бизнеса, корпоративная ответственность бизнеса, предпосылки формирования социальной ответственности бизнеса.

Popadyuk O.V. SOME ASPECTS OF THE FORMATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS

The article deals the formation processes of social responsibility in business. The author clarifies the nature, the specific content and conditions of formation in the context of corporate social responsibility in business. The article presents the essence of author's vision of socially responsibility of the company.

Keywords: business, the state, corporate social responsibility, the conditions of creation of social responsibility in business.

Постановка проблеми. Під кінець ХХ ст. світова економіка як сукупність національних господарств і недержавних утворень, а також їх економічних і політичних взаємин набуває нової якості. Найважливішою формою і одночасно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя стає глобалізація.

У результаті глобалізації економіка більшої кількості країн і регіонів стає частиною світового ринкового господарства. Розвиваються інституційні, юридичні та технологічні бар'єри.

Найбільш динамічно розвивається процес фінансової глобалізації – зріє взаємозв'язок країн на основі збільшення обсягу і різноманітності міжнародних валютних, кредитних, фінансових, фондових, страхових операцій, а також інформаційних технологій. Ці операції контролюються в значному обсязі у світових фінансових центрах, а також в офшорних зонах.

Для глобального фінансового ринку характерне впровадження сучасних електронних технологій, засобів комунікацій та інформатизації, лібералізації національних ринків. Водночас процес нарощування соціальної активності бізнесу має глибокі історичні та соціокультурні передумови. Цей процес ініціюється не лише самими компаніями і бізнес-структурами, а й державою і суспільством у цілому [1].

Таким чином, постає питання про взаємну відповідальність влади, бізнесу та громадських інститутів. Для того щоб ініціювати процес розподілу соціальної відповідальності та збільшення кількості ступенів свободи підприємництва, необхідно чітко визначити баланс між державним регулюванням і вільним підприємництвом, виробити механізм передачі таких повноважень, забезпечити необхідний рівень готов-

ності та професійної спроможності бізнесу взяти на себе вирішення багатьох соціальних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти ефективності соціальної відповідальності бізнесу доволі повно висвітлено в роботах таких зарубіжних авторів, як: М. Альбер, Ю. Благов, Г. Боуен, Т. Герет, Е. Карнегі, Р. Клоноскі, Р. Фрімен. Аналізу розвитку соціальної відповідальності бізнесу приділяли увагу вітчизняні дослідники, серед яких І. Акімова, Ю. Бегма, О. Вінніков, В. Геець, О. Грішнова, А. Колот, Е. Лібанова, С. Мельник, О. Петров, В. Шаповал та ін. Сучасні вчені пропонують своє тлумачення поняття соціальної відповідальності, її видів і взаємодії з громадськістю [2; 3].

Разом із тим при наявності доробок зарубіжних і вітчизняних учених із цієї проблематики, залишаються ще недостатньо дослідженими аспекти формування соціальної відповідальності бізнесу, зокрема щодо їх особливостей.

Мета статті полягає в аналізі генезису формування такого явища, як соціальна відповідальність бізнесу, та окресленні основних особливостей становлення соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний світ живе в умовах гострих соціальних проблем, тому особливо велике значення сьогодні набувають нові ефективні інструменти управління сталим розвитком. Як апробований ефективний інструмент забезпечення сталого розвитку компанії по всьому світу набула поширення концепція соціальної відповідальності бізнесу. Розуміння лідерами бізнесу своєї особливої провідної ролі в такій роботі призвело до

виникнення в кінці ХХ ст. терміна «корпоративна соціальна відповідальність», який став найважливішою складовою частиною поняття про сталий розвиток не тільки бізнесу, а й людства в цілому.

Взагалі, можна говорити про синонімічність обох понять. На практиці представники бізнес-середовища вважають, що краще використовувати термін «корпоративна соціальна відповідальність» (КСВ), академічні кола, громадські організації – «соціальна відповідальність бізнесу» (СВБ). Обидва терміни є перекладом з англійської *corporate social responsibility*, тому, мабуть, коректніше буде використовувати термін «корпоративна соціальна відповідальність». Корпоративна соціальна відповідальність також має безліч інших назв: корпоративна відповідальність, облік корпоративної етики, корпоративна громадянська позиція, сталий розвиток, управління, потрійний критерій і відповідальний бізнес та ін., при цьому, як правило, мова йде про одну й ту ж концепцію.

Існує низка визначень СВБ. Для того щоб отримати більш чітке уявлення про те, з чим ми маємо справу, розглянемо декілька з них. За визначенням Європейського альянсу корпоративної соціальної відповідальності, КСВ – це концепція залучення соціальних і екологічних напрямів у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між усіма зацікавленими сторонами (групами впливу) [4]. Форум соціальної відповідальності бізнесу пропонує таке визначення: корпоративна соціальна відповідальність – це стратегія, що передбачає «...відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем» [5]. Міжнародна організація праці у своїй резолюції про сприяння життєспроможним підприємствам (прийнята у Женеві у червні 2007 р.) зазначає: КСВ – це добровільна ініціатива ділових кіл, яка стосується діяльності, що перевищує просту вимогу дотримання букви закону [5, с. 10].

На думку автора, соціальна відповідальність бізнесу – це сукупність зобов'язань, які відповідають специфіці і рівню розвитку компанії, що здійснюються добровільно, за рахунок коштів компанії з метою попередження соціального конфлікту як усередині підприємства, так і громади, держави, з метою поліпшення репутації та іміджу, зростання обсягів виробництва, підвищенні якості продукції та послуг, задоволення потреб споживачів, а також розширення партнерських зв'язків із державою, діловими партнерами, місцевими громадами та громадськими організаціями.

Компанії залежать від свого зовнішнього і внутрішнього середовища. Для того щоб компанія успішно і тривалий час функціонувала, вона повинна:

- бути соціальною відповідальною;
- інтегруватися у співтовариства (у місцеві зокрема), обслуговування яких і було метою створення цих організацій;
- взаємодіяти з різними суспільними групами.

Першою людиною, яка поставила питання про соціальну відповідальність бізнесу, був Ендрю Карнегі. Він сформулював два основних положення, на яких ґрунтується поняття соціальної відповідальності: перше – принцип благодійності, друге – принцип служіння [6].

Більш-менш упорядковані міркування на тему соціальної відповідальності корпорації почали вини-

кати близько 20–25 років тому. Не можна сказати, що до цього періоду компанії, які діяли в умовах ринкової економіки, вибудовували свою внутрішню і зовнішню соціальну політику безсистемно. У рамках корпоративного управління в різних країнах (і різних галузях) застосовувалися стандарти, що визначають принципи, процедури і параметри взаємовідносин власників із найманими працівниками та акціонерами, вироблялися базисні основи корпоративної етики, а також підходи до ресурсозбереження та охорони навколишнього середовища.

Але в кінці 70-х років минулого століття компанії в силу багатьох причин почали відчувати вплив із боку суспільства, профспілок, а потім і держави з приводу такої зміни їх відносин із зовнішнім світом, навколишнім середовищем і місцевим співтовариством, яке б більшою мірою відповідало зростаючим очікуванням суспільства. Усвідомивши, що в умовах зростаючої конкуренції не вдасться закрити очі на такі вимоги без втрати конкурентоспроможності, провідні компанії розвинених країн (насамперед США і Західної Європи) почали докладати зусиль із вироблення нових підходів до корпоративної політики, які можна визначити як «соціалізація» взаємин компаній із навколишнім середовищем і суспільством [7].

Називають різні причини, які підштовхнули бізнесменів (передусім великі компанії) до систематизації та соціалізації корпоративної політики, у тому числі:

- Посилення уваги суспільства до охорони навколишнього середовища після низки так званих «екологічних катастроф» і зростання тиску з боку суспільства на державу з вимогами вироблення більш жорстких стандартів з охорони навколишнього середовища та посилення норм екологічної безпеки.

- Вимоги з боку суспільства (громадських організацій і профспілок) щодо поліпшення соціальної політики корпорацій, упорядкування трудового законодавства, вироблення адекватних норм у сфері охорони праці.

- Зафіксована в низці незалежних досліджень за такими порівняно новими науково-прикладними напрямками, як маркетинг, брендінг і т. д., і «помічена» бізнес-спільнотою залежність зростання обсягів продажів і рівня капіталізації компаній від оцінки суспільством їх іміджу, репутації і сприятиме посиленню відповідальності в суспільному розвитку (включаючи оцінку споживачами товарів і послуг не тільки з позиції їх якості і ціни, але й з урахуванням тієї інформації, яку вони отримували з різних джерел про характер і відповідальність дій компанії щодо персоналу, партнерів, навколишнього середовища, місцевих громад) [8].

У результаті цілеспрямованої дослідницької роботи і практичних дій низкою великих західних компаній стала вироблятися нова корпоративна політика, що базувалася на понятті корпоративної соціальної відповідальності.

Досвід великих корпорацій показує, що сьогодні найбільш ефективними виявляються ті з них, які в практиці своєї діяльності керуються принципами корпоративного управління та соціальної відповідальності. При цьому система корпоративного управління є визначальною в забезпеченні інвестиційної привабливості підприємств і організацій, їх здатності адаптуватися до глобальних змін на макро- і мікрорівнях, а принципи корпоративної соціальної відповідальності забезпечують їм довгострокове дольове ставлення з боку клієнтів, співробітників, інших

зацікавлених сторін суспільства, що в кінцевому рахунку впливає на конкурентоспроможність бізнесу на національному і міжнародному ринках [9].

Наприклад, американський досвід показує, що ініціатором соціальної відповідальності бізнесу спочатку була федеральна влада. У 1977 р. Конгресом США був прийнятий документ, згідно з яким американським банкам пропонувалося робити інвестиції в ті території, на яких вони оперують. Community Reinvestment Act (CRA) і зараз залишається в США основним інструментом заохочення соціальної залученості банків на місцевому рівні. Ніяких каральних санкцій закон не передбачає. Банк не може бути позбавлений ліцензії або оштрафований за невиконання плану по community investment (вкладення в розвиток території, де оперує даний банк). Не існує чіткого плану таких вкладень, нав'язаного державою. Уряд просто виділив кожному банку «підшефну територію» і «прикріпив» його до місцевого урядового агентства, що спостерігає за ходом програми «комунального інвестування». В кінці року кожен банк звітував про виконану роботу. За підсумками звіту складається список активності банків у сфері соціальних інвестицій. Фінансові показники соціальної відповідальності банків публікуються найбільшими виданнями. Читач, який побачив в списку знайомі банки «не в перших рядах», поразився це ознакою їх фінансової неспроможності і став переводити свої рахунки в більш гідні фінансові інститути. Отримавши відчутні економічні втрати, банки усвідомили необхідність працювати на місцеву громаду.

Так під тиском клієнтів, громадської думки і преси американський бізнес повернувся в сторону всієї великої соціальної відповідальності. За рахунок теорії і практики «корпоративного громадянства» американське суспільство зуміло подолати кризу початку 1970-х років: знизило соціальну напруженість, пом'якшило расову проблему, відродило довіру населення до корпорацій [10].

Сьогодні велике значення у світовій економіці приділяється питанню соціальної відповідальності бізнесу, яке знайшло відображення в міжнародному стандарті ISO 26000 [11].

Слід зауважити, що соціальна відповідальність у нашій країні знаходиться в процесі становлення. Бізнес дотримується моделі, згідно з якою самостійно визначає міру своєї відповідальності за соціальний розвиток суспільства. Компаніям, щоб перейти на найбільш вищий рівень соціальної відповідальності, заважає низка важливих проблем, передусім відсутність реальних законодавчо встановлених норм регулювання відносин у цій сфері, які були б універсальними і широко використовуваними для всіх компаній. У більшості випадків на великих підприємствах використовується Національний стандарт ДСТУ ISO 26000 «Системи управління соціальною відповідальністю. Вимоги», який повністю ідентичний міжнародному стандарту ISO 26000: 2010 Guidance on social responsibility й який є дієвим інструментом і дає змогу, зокрема, оцінити ті чи інші програми в контексті загальної стратегії корпоративної соціальної відповідальності [12]. Застосування цього стандарту є добровільним. Але переважно ведеться політика примусового нав'язування компаніям із боку держави необхідності здійснення діяльності на основі принципів корпоративної соціальної відповідальності, яка не призводить до бажаних результатів, так як керівництво компаній, з огляду на сьогоднішню нестабільність економіки в нашій країні, не дуже охоче розлучаються зі своїми доходами, вва-

жаючи за краще залишити щось у запасі. Держава, своєю чергою, зацікавлена в участі великих компаній у розвитку соціальної відповідальності бізнесу як браком фінансових коштів, і в принципі готова на партнерство і надання сприяння цьому процесу [13], тому для ефективного взаємовигідного співробітництва цих інститутів необхідне створення в Україні адекватного механізму державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу.

Не менш важливою проблемою соціальної відповідальності в нашій країні є проблема взаємодії бізнесу, влади і суспільства під час розробки та реалізації соціальних програм бізнесу. Серед основних інструментів реалізації соціальних програм компанії виділяють такі: грошові гранти; благодійні пожертвування та спонсорська допомога; соціальні інвестиції; адміністративний/соціальний бюджет.

Висновки. Таким чином, із часу свого зародження корпоративна соціальна відповідальність бізнесу пройшла складну еволюцію і зазнала значних змін. Починаючи з кінця ХХ ст. концепція корпоративної соціальної відповідальності стала важливою частиною поняття стабільного розвитку не тільки бізнесу, але й суспільства в цілому. Постійно обговорюються проблеми соціально відповідальної поведінки бізнесу, його роль у соціально-економічному розвитку країни, можливості взаємодії з місцевою громадою; компанії готують соціальні звіти, займаються соціальним інвестуванням. Розповсюджуючи високі стандарти та принципи розвитку, а також приймаючи на себе відповідальність за результати своєї діяльності, компанії можуть розширювати довіру та порозуміння зі своїми стейкхолдерами та примножувати добробут суспільства.

Соціально відповідальні компанії здійснюють свою діяльність таким чином, щоб відповідати очікуванням суспільства, пов'язаним із дотриманням етичних, правових, благодійних, природоохоронних, комерційних і громадських принципів, або навіть перевершувати очікування, тобто як стати гідним корпоративним членом громадянського суспільства. Питання, пов'язані з упровадженням корпоративної соціальної відповідальності в практику діяльності вітчизняних компаній, а також підготовки висококваліфікованих фахівців з корпоративної соціальної відповідальності, є актуальними і вимагають невідкладних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Устойчивый бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://csrjournal.com/formirovanie-korporativno-socialnoj-otvetstvennosti>.
2. Гордієнко Л.А. Еволюція концепції соціальної відповідальності бізнесу / Л.А. Гордієнко // Науковий вісник. Економічні науки: зб. наук. праць; МОНУ, БДФЕУ; гол. ред. В.В. Прядко. – Чернівці: Технодрук, 2014. – Вип. 27. – С. 429–433
3. Ігнатенко М.М. Соціальна відповідальність бізнесових структур у діяльності харчових підприємств / М.М. Ігнатенко // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 65–69.
4. Лазаренко О. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності: посібник із КСВ / О. Лазаренко, Р. Колишко, С. Куц [та ін.]. – К.: Енергія, 2008. – 96 с.
5. Яковлев П.О. Корпоративна соціальна відповідальність як інструмент менеджменту / П.О. Яковлев, Я.В. Приходчинко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/77310.doc.htm.
6. Carnegie A. The Gospel of Wealth / A. Carnegie. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press. – 1900. – 432 p.
7. Петрушко І.Н. Внутренняя и внешняя среда организации. Социальная ответственность / И.Н. Петрушко. – М.: МЭИ, 2004. – 24 с.

8. Литовченко С.Є., Корсакова М.І. Корпоративна соціальна відповідальність: суспільні очікування / С.Є. Литовченко, М.І. Корсакова. – М., 2003. – С. 61.
9. Палацци М. Корпоративная социальная ответственность и успех в бизнесе / М. Палацци, Дж. Статчер. – М., 1997. – С. 17.
10. Керівництво з соціальної відповідальності ISO TMB / WG SR N 113). Дата прийняття проекту 2007 – 7 – 23. – Секретаріат SIS / ABNT, 2007. – 104 с.
11. ДСТУ ISO / CD 26000: 2009 – Системи управління соціальною відповідальністю. Вимоги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.klubok.net/Downloads-index-requestdownloaddetails-lid-347.htm>.
12. Устойчивый бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://csrjournal.com/9360-kso-v-ukraine-cinichnyj-utilitarizm-ili-aristotelevskoe-obshhee-bлаго.html>.

УДК 006.025+316.334.3:314.113-043.92(477)

Романуха О.М.

кандидат історичних наук,

доцент кафедри маркетингу та менеджменту

Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Статтю присвячено аналізу соціально-економічних наслідків старіння населення України. Розглянуто проблеми соціального характеру, значну увагу приділено розгляду економічних наслідків депопуляції. Відзначено потребу реформування пенсійної системи, проведення змін у соціальній сфері та економіці.

Ключові слова: населення, старіння, економіка, демографія, соціальна сфера, депопуляція.

Романуха О.М. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу социально-экономических последствий старения населения Украины. Рассмотрены проблемы социального характера, значительное внимание уделено рассмотрению экономических последствий депопуляции. Отмечена потребность реформирования пенсионной системы, проведения изменений в социальной сфере и экономике.

Ключевые слова: население, старение, экономика, демография, социальная сфера, депопуляция.

Romanukha O.M. SOCIAL-ECONOMIC CONSEQUENCES OF UKRAINIAN POPULATION AGEING

This article analyzes the socio-economic impact of the aging population of Ukraine. The problems of a social nature, considerable attention is paid to the economic consequences of the depopulation. There was a need to reform the pension system, making changes in the social sphere and economy.

Keywords: population aging, the economy, demography, social sphere, depopulation.

Постановка проблеми. Демографічна ситуація багато в чому визначає стан економіки та соціальний рівень суспільства. Оскільки людина є не лише виробником, а й споживачем суспільних благ, ємкість внутрішнього ринку та економічний потенціал залежать саме від чисельності населення, його вікової характеристики. На момент проголошення незалежності Україна мала досить високі демографічні показники за чисельністю, але не віковими показниками. Починаючи з 70-х років ХХ ст. на пострадянському просторі смертність почала перевищувати народжуваність, а тим самим почали закладатися умови сьогоденної демографічної кризи. Вона має серйозні демографічні, економічні, суспільні, соціопсихологічні, культурні та медичні наслідки. Досить часто цей процес сприймається як загроза соціальному розвитку, процвітанню, благополуччю, нормальному зв'язку між поколіннями, інноваційному і технологічному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дане питання породжує значний інтерес у наукових колах. Серед досліджень варто виділити роботи В. Альперович [1], І. Курило [2], Е. Лібанової [3], О.В. Макарова [4] та ін. Науковці торкаються різних аспектів, серед яких – необхідність реформування пенсійної системи; навантаження на працездатне населення; потреба модернізації сфери медичного обслуговування. Поряд із цим малодослідженими залишаються питання перебудови економіки, можливої зміни про-

мислової спеціалізації держави; розвитку соціальної політики, звернення уваги на питання міграції. Враховуючи це, потреба подальшої наукової розробки проблеми не викликає сумнівів.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні й аналізі соціально-економічних наслідків старіння населення України.

Реалізація поставленої мети досягається за допомогою вирішення конкретних завдань: розкрити економічні та соціальні наслідки старіння населення; показати перспективу розвитку української економіки на фоні демографічної кризи; виявити причини та можливі варіанти виходу з ситуації, що склалася.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прискорене старіння населення на тлі низької народжуваності та депопуляції в Україні є одним із тих феноменів, які матимуть довготривалий вплив на всі сторони життєдіяльності суспільства. Демографічне старіння своїми основними економіко-демографічними наслідками матиме: скорочення чисельності та частки трудоактивного населення (а відтак – формування з часом певного дефіциту робочої сили); збільшення демоєкономічного (і, відповідно, податкового) навантаження на працездатне населення; скорочення фінансових можливостей для соціального забезпечення в умовах загального зростання попиту на соціальні послуги з боку осіб літнього віку, самотніх, малозабезпечених.

Проте, виходячи з соціально-економічних позицій, найбільш суттєвим наслідком старіння насе-

лення є те, що ці демографічні тенденції зумовляватимуть подальше скорочення бази відтворення трудового потенціалу. Зокрема, вже у найближчі 15–20 років абсолютна та відносна чисельність перспективних із точки зору формування і відтворення трудового потенціалу населення його вікового контингенту (осіб допрацездатного і працездатного віку) в Україні має помітно скоротитися (рис. 1).

Враховуючи темпи збільшення числа літніх людей та зменшення громадян працездатного віку, це призведе до посилення соціального та фінансового навантаження на останніх. В Україні останніми роками навантаження на працездатний за віком контингент повільно, але неухильно збільшувалося переважно за рахунок осіб, старших за працездатний вік. Так, якщо на початок 2008 р. на 100 осіб працездатного віку припадало 397 осіб після працездатного віку (і 252 – у віці, молодшому за працездатний), то у 2009 р. ці показники становили 399 та 252 особи відповідно, у 2010 р. – 253 та 406 осіб (рис. 2). Зростання навантаження на працездатне населення може мати різні прояви: фінансові (збільшення податків); фізичні (збільшення робочого віку чи дня); моральні (перевтомлення та неможливість налагодження власного відпочинку через постійну роботу). Багато в чому дані обмеження вже існують: пенсійний вік збільшено, тривалість робочого дня зазвичай ненормована, податки зростають. Наслідки такого перенавантаження – швидке вироблення робочого потенціалу людини та погіршення здоров'я, втрата працездатності. Темпи зростання кількості інвалідів в Україні залишаються високими, а середній вік серцево-судинних захворювань наближається до 40 років.

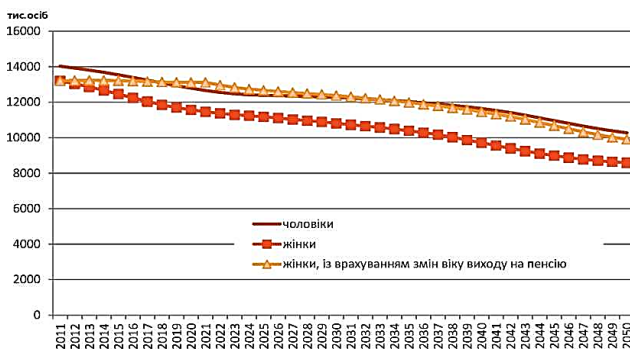


Рис. 1. Прогноз чисельності населення України у працездатному віці на період до 2060 р.

Джерело: розрахунки фахівців ІДСД ім. М.В. Птухи НАН України за середнім варіантом демографічного прогнозу України 2011 р. перегляду

При цьому Україні притаманна вельми істотна диференціація демографічного навантаження працездатного за віком населення у містах і селах: якщо у міських поселеннях станом на 2011 р. на 1 000 працездатних припадало 385 осіб пенсійного віку (і 233 дитини), то в сільській місцевості – 473 та 307 осіб відповідно. У регіональному аспекті найвищі рівні демографічного навантаження особами літнього віку наразі спостерігаються у Чернігівській (508 літніх на 1 000 працездатних), Черкаській (471), Кіровоградській (471) та Вінницькій (457 осіб) областях [3].

Демографічні прогнози також свідчать про те, що у сільській місцевості (де спостерігається певне «вичерпання» потенціалу старіння населення) слід чекати деякого зниження рівня постаріння, у той час як у міських поселеннях – його підвищення [5].

У зв'язку з цим відмінності в рівнях демоекономічного навантаження в містах і селах згладжуватимуться. Оскільки демоекономічне навантаження в містах помітно зросте, посиляться побутове навантаження на міських жінок, що загострить проблему розвитку суспільних форм догляду за літніми людьми. Виникне потреба встановлення субсидії на повсякденний догляд для жінок. Їх розмір має бути вищим за усі інші потенційні джерела прибутку, оскільки це стане для людей основним видом заробітку. При цьому можливості сімейного догляду, з огляду на перспективу старіння нації, невтішні [7].

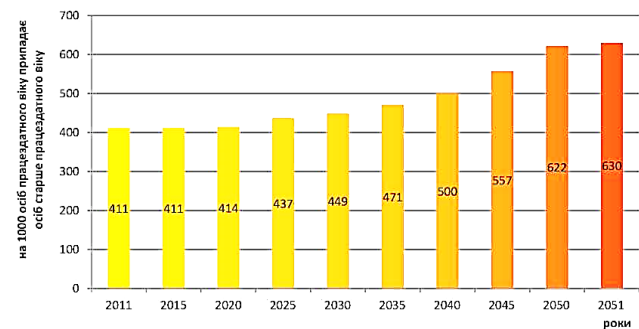


Рис. 2. Демографічне навантаження особами пенсійного віку в Україні в 2011 р. та на перспективу. Прогнозні оцінки виконано з урахуванням поступового підвищення пенсійного віку для жінок

Джерело: дані Держкомстату України та розрахунки за середнім варіантом демографічного прогнозу України

У цілому демографічне старіння певним чином порушує структуру взаємодії між поколіннями. Породжувані старінням населення виклики вимагають кардинальної перебудови всієї соціально-економічної системи, пристосування суспільства й економіки до особливостей «постарілого» населення, в якому кількість споживачів перевищує чисельність економічно активного населення. У зв'язку з цим нині основний акцент у соціальній політиці розвинутих країн Європи робиться саме на мінімізації нинішніх і майбутніх соціально-економічних наслідків старіння населення. Саме на Мадридській всесвітній асамблеї з проблем старіння представники урядів усіх країн світу погодилися з необхідністю враховувати проблеми та соціально-економічні наслідки старіння у державних соціально-економічних стратегіях, політиці, а також у практичній діяльності урядів.

Така потреба обумовлена тим, що посилюється невідповідність «старіючої» вікової структури наявній соціально-економічній системі, яка сформувалася в умовах більш молодого населення. Люди похилого віку мають свої потреби, пріоритети в купівлі речей, підвищену потребу в ліках. Водночас економіка зорієнтована на підвищений випуск продукції інших видів: машинобудування, металургії, продуктів повсякденного вжитку. Цілком зрозуміло, що значна частина продукції зорієнтована на внутрішнього споживача, тому в умовах низьких соціальних виплат, збільшення чисельності людей пенсійного віку, погіршення стану їх здоров'я можна прогнозувати лише скорочення внутрішнього ринку, як наслідок – зростання безробіття та посилення соціальної напруженості. Пенсіонер не купить собі автомобіль, не буде будувати новий будинок, купувати побутову техніку, меблі. Як наслідок – обсяги виробництва в державі впадуть. Своєю чергою виникне підвищений попит на ліки, послуги медичних закладів.

Звісно, держава не буде готова до задоволення такого попиту на ліки і ввозитиме їх з-за кордону. Як наслідок – збереження від'ємного зовнішньоторговельного сальдо та відтік капіталу з країни.

У зв'язку з цим реформування потребують медичні заклади, соціальні служби. Особливістю України є те, що більшість її громадян приходять до порогу старості з вщент зношеним організмом, набуваючи до літнього віку «букет» різноманітних розладів здоров'я. Майже третина померлих в Україні в 2010 р. – це особи, які не дожили й до 65 років (тобто померли передчасно).

Уявлення ж про те, яким нині є шанс для народжених в Україні дожити до різних рубежів літнього віку і як він змінювався за останні шість років, дають показники, наведені у табл. 1.

Тож певні позитивні зрушення в індикаторах дожиття до старості стали виявлятися лише в останні кілька років, при цьому за значеннями цих показників наша країна суттєво відстає від розвинутих європейських держав.

У цілому стан здоров'я літнього населення в Україні поступово погіршується. Проблеми прогресують, поширеність захворювань серед осіб, старших за працездатний вік, зростає в останнє десятиріччя майже на третину. Так, якщо в 2001 р. поширеність хвороб становила серед населення післяпрацездатного віку 213 982 на 100 тис. осіб, то в 2011 р. цей показник сягнув 283 451 на 100 тис. осіб (захворюваність, відповідно, 46 954 та 50 788 на 100 тис. відповідного населення). Взагалі ж для населення пенсійного віку рівні загальної й первинної захворюваності та первинної інвалідності, відповідно, у 2,3, 1,5 і 8 разів вищі, ніж для осіб працездатного віку, що детерміновано віковими змінами організму.

Смертність населення у літньому віці в Україні є відчутно вищою, ніж у країнах ЄС (у середньому – в 1,7 рази), і в цілому навіть дещо перевищує таку в Російській Федерації. При цьому порівняно з найбільш розвинутими європейськими країнами максимальне перевищення характерне саме для більш «молодого» вікового відрізка – 60–74 роки: смертність українських чоловіків у цьому інтервалі нині більш ніж втричі, а жінок – більш ніж вдвічі вища, ніж у Норвегії [5].

Негативним економічним наслідком старіння населення може стати занепад ринку послуг. Для української економіки цей вид бізнесу почав набирати певних темпів розвитку лише на початку ХХІ ст. Необхідність подолання пострадянських стереотипів, формату життя давало про себе знати. Однак сьогодні в пік росту старіння населення, низького рівня їх соціального захисту ми не можемо вести мову для громадян України про «європейську старість». Пенсіонери навряд чи кудись можуть поїхати, навіть у межах України, піти до театру, кіно, тим паче розважальний центр. Це для них непомірне фінансове навантаження. Через це зменшення мобільності буде негативно позначатися на рентабельності транспортної сфери, сфери послуг, готельно-ресторанного біз-

несу тощо. Як бачимо, подібне розбалансування може набрати значних форм та вилитися у реальну економічну загрозу. Вже сьогодні українське суспільство стикається з подібними проблемами у вигляді скорочення робочих місць, зменшення через інфляцію купівельної спроможності, зростання податкового навантаження, скорочення заощаджень тощо [2].

Зростаюче навантаження на соціальні статті бюджету в умовах поглиблення демографічного старіння насамперед актуалізує потреби щодо збільшення пенсійних коштів, а також пов'язане і з формуванням додаткового «попиту» на медичні послуги з боку літнього населення, з необхідністю вкладень у розвиток спеціальних медичних технологій, орієнтованих на літнє населення, збільшення ресурсів для утримання осіб літнього віку в інтернатних закладах. При цьому в Україні необхідність збільшення витрат на підтримання здоров'я літніх громадян, пов'язана зі зростанням їх чисельності й частки в населенні, у середньостроковій перспективі поєднуютиметься з потребою у збільшенні вкладень у здоров'я осіб працездатного віку (з огляду на його незадовільний стан і високу передчасну смертність).

Фахівцями доведено, що у царині соціального захисту літніх людей найбільші проблеми виникають і надалі будуть загострюватися саме в тих країнах, де населення як старіє, так і скорочується. Зі стрімким же скороченням чисельності населення на тлі доволі високого рівня постаріння в Європі наразі зіткнулися саме постсоціалістичні держави Східної Європи (включаючи й Україну), а також Італія та Німеччина.

У зв'язку з цим окремим питанням, що потребує вирішення, є реформування пенсійної системи. Вже давно назріли і певним чином реалізувалися деякі аспекти пенсійної системи, спрямовані на вдосконалення її параметрів, підвищення ефективності реалізації соціальних та економічних завдань розвитку держави.

Слід згадати і про такий зумовлений старінням населення виклик економічного характеру в Україні, як старіння робочої сили за умов її недостатньої освітньо-професійної гнучкості та слабкого розвитку інститутів і традицій самоосвітньої діяльності, неперервної освіти впродовж життя. Це загрожує уповільненням оновлення знань та ідей, гальмуванням науково-технічного прогресу. До речі, особливо скрутним уявляється становище із поповненням робочої сили молодими кваліфікованими кадрами в тих регіонах країни, де нині високий рівень старіння населення й особливо несприятливий баланс його природного руху поєднується з помітним міграційним відтоком, «застійною» динамікою і консервативною структурою економіки і зайнятості населення (Сумська, Чернігівська, Луганська, Кіровоградська області та ін.) [8]. Усе це потребує формування «людиноцентричної» економіки.

Проблема старіння нації та її депопуляції несе загрози і з точки зору національної безпеки. Вивільнення територій для проживання з часом може стати привабливим місцем для мігрантів із країн Азії.

Таблиця 1

Імовірність дожиття до літнього віку в Україні в 2006–2011 рр.

Імовірність дожити	2006	2007	2008	2009	2010	2011
до 60 років	0,7235	0,7146	0,7193	0,7592	0,7769	0,78717
до 65 років	0,6397	0,6323	0,6385	0,6804	0,6988	0,71005
до 80 років	0,2846	0,2853	0,2932	0,3215	0,3305	0,35087

Джерело: розрахунки за таблицями смертності та середньої очікуваної тривалості життя, побудованими фахівцями ІДСД ім. М.В. Птухи НАН України

У даному випадку держава зіткнеться з проблемами їх прийняття, розміщення, навчання, адаптації, що ляже важкою ношею на бюджет країни.

Висновки. Отже, Україна відноситься до країн із високим рівнем старіння населення: за часткою осіб віком 60 років і старше вона замикає групу з 25 найстаріших країн світу. Старіння населення в Україні вирізняється такими особливостями, як підвладність впливу «демографічних хвиль», відчутна статева і територіальна диференціація рівня постаріння населення.

У зв'язку з цим Україна зазнає особливо помітних труднощів у царині соціального захисту осіб літнього віку й у перспективі вельми гостро відчуватиме такі соціально-економічні наслідки цього процесу, як посилення демоекономічного (відповідно, і податкового) навантаження на працездатний контингент, дефіцит робочої сили (насамперед кваліфікованої), загальне старіння робочої сили, скорочення можливостей трудоресурсного забезпечення довготривалого догляду осіб літнього віку, зростання попиту на медичні послуги тощо. Вищезазначене вже наразі потребує перебудови наявної соціально-економічної системи відповідно до потреб старіючого населення, реформування системи соціального захисту, пенсійного фонду, охорони здоров'я.

Негативними проявами цих процесів може стати відтік капіталів із держави, наплив мігрантів, занепад традиційних галузей промисловості, посилення залежності від імпортованих товарів, загибель таких напрямів бізнесу, як туризм, готельно-ресторанна справа. У зв'язку з цим держава має не лише переймати досвід європейських країн, але й на законодавчому рівні прискорити процеси прийняття відповідних рішень, нормативних актів, програм розвитку.

Іншими недоліками формування політики в інтересах літніх осіб в Україні лишаються: вплив на діяльність у царині старіння та соціального захисту осіб похилого віку політичного популізму; превалювання «пожежно-рятівних» заходів на шкоду системній складовій, спрямованості на перспективу; відсутність правильно обраних пріоритетів при фінансуванні та реалізації цільових комплексних програм, брак комплексності при вирішенні окремих проблем. Поширеною вадою низки національних рішень (програм) є їх декларативний характер, подеколи – непослідовність в їх реалізації, залежність від політичної кон'юнктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альперович В.Д. Геронтологія. Старість. Соціокультурний портрет / В.Д. Альперович. – М.: Приор: експерт. Бюро, 1998. – 270 с.
2. Курило І.О. Старіння населення в Україні у дзеркалі соціально-демографічної політики / І.О. Курило // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 2 (18). – С. 23–32.
3. Лібанова Е.М. Гармонізація соціально-економічного розвитку із процесами старіння. Що здійснюється в Україні? / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 2 (18). – С. 5–23.
4. Макарова О.В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки / О.В. Макарова. – К.: Ліра-К, 2004. – 328 с.
5. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / За ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
6. Качан Л.П. «Мішок добробуту» чи «віз проблем?» / Л.П. Качан // Соціальний захист. – 2009. – № 11. – С. 3–5.
7. Україна. Цілі розвитку тисячоліття 2000+5: матеріали до ювілейної 60-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН. – К.: Дія, 2005. – 47 с.

УДК 331.105.6

Ситник О.Ю.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту,
економіки та права
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету*

СТАН СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ЯК ЧИННИК СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено дослідженню еволюції соціально-трудових відносин і особливостям їх впливу на розвиток персоналу підприємств. Розглянуто роль соціального діалогу у забезпеченні безперервного розвитку найманих працівників. Обґрунтовано необхідність удосконалення соціально-трудових відносин як чинника підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства.

Ключові слова: найманий працівник, роботодавець, розвиток персоналу, соціальний діалог, соціально-трудові відносини.

Сытник О.Ю. СОСТОЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию эволюции социально-трудовых отношений и особенностям их влияния на развитие персонала предприятий. Рассмотрена роль социального диалога в обеспечении непрерывного развития наемных работников. Обоснована необходимость совершенствования социально-трудовых отношений как фактора повышения конкурентоспособности продукции предприятия.

Ключевые слова: наемный работник, работодатель, развитие персонала, социальный диалог, социально-трудовые отношения.

Sytnyk O.Y. THE STATE OF THE SOCIAL AND LABOR RELATIONS AS A FACTOR IN THE STRATEGIC DEVELOPMENT STAFF OF THE ENTERPRISES

The article deals with the evolution of social and labor relations and characteristics of their impact on the development of the enterprise staff. The role of social dialogue in ensuring the continuous development of employees was viewed. The necessity of improving the social and labor relations as a factor in improving the competitiveness of enterprise was justified.

Keywords: employee, employer, staff development, social dialogue, social and labor relations.

Постановка проблеми. Стратегічний розвиток персоналу стає однією з найважливіших передумов ефективного функціонування підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища. Система розвитку найманих працівників, яка діє на більшості українських підприємств, є недосконалою, оскільки характеризується відставанням за кількісними й якісними показниками, поширенням формального підходу до організації навчання та підвищення кваліфікації як із боку роботодавців, так і персоналу підприємства, відсутністю позитивного впливу результатів професійного навчання працівників на діяльність підприємств. Недостатня відповідальність роботодавців і незацікавленість працівників у власному професійному розвитку негативно позначаються на його якості, що знижує економічну і соціальну ефективність функціонування підприємств та гальмує використання їх інноваційного потенціалу. Важливим засобом вирішення зазначеної проблеми на вітчизняних підприємствах має стати вдосконалення соціально-трудових відносин шляхом активізації соціальної взаємодії між роботодавцями, найманими працівниками за участі держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування соціально-трудових відносин та розвитку персоналу підприємств присвячено праці таких вітчизняних учених, як С. Бандур, Д. Богиня, І. Бондар, І. Гнибіденко, В. Гончаров, О. Грیشнова, М. Долішній, В. Жуков, М. Кім, А. Колот, О. Кузьмін, В. Куценко, А. Левченко, О. Левченко, Е. Лібанова, Г. Лісовий, Л. Лісогор, Н. Лук'яненко, І. Манцуров, С. Мельник, В. Никифорова, В. Новіков, О. Новікова, В. Онікієнко, Г. Осовий, І. Петрова, В. Петух, В. Савченко, У. Садова, М. Семикіна, Л. Семів, В. Скуратівський, І. Терон, С. Тютюнникова, Г. Ярошенко та ін.

Проте проблема стратегічного розвитку персоналу українських підприємств шляхом удосконалення соціально-трудових відносин усе ще залишається в Україні недостатньо дослідженою і потребує подальшого розв'язання. Пошук шляхів її вирішення набуває пріоритетного значення в сучасних умовах, коли стала особливо очевидною потреба взаємодії роботодавців і найманих працівників заради покращання соціально-економічного стану, підвищення конкурентних позицій підприємств як на вітчизняному, так і на міжнародних ринках.

Мета статті полягає у дослідженні еволюції і особливостей впливу соціально-трудових відносин на розвиток персоналу підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значне прискорення науково-технічного прогресу зумовлює стрімко зростаючі вимоги до якісного рівня робочої сили, особливо до тієї її частини, що втілює генерування і розробку нових технологічних ідей. Виробництво – не самоціль, це також засіб розвитку особистості. Вимоги зростають і в зворотному напрямі: від працівника до виробництва, до якості трудового життя взагалі. Якість робочої сили і трудового життя потребує відповідного рівня освіти. Це передбачає посилення уваги до соціальних аспектів продуктивної діяльності як на рівні підприємств, так і на рівні держави, де соціальні чинники реалізуються через сферу соціально-трудових відносин. За станом соціально-трудових відносин можна судити про міру соціалізації відносин між працею та капіталом, про стан соціально-економічного розвитку підприємств, тому необхідним є вдосконалення соціально-трудових відносин у напрямі створення сприятливих умов для підвищення якості трудового життя, розвитку соціального і людського капіталу, що стане основою

для динамічного та стійкого розвитку українських підприємств [2; 12].

Розвиток соціально-трудових в Україні є актуальним із низки причин, а саме: необхідності узгодження інтересів найманих працівників та роботодавців, загострення протиріч між ними, актуалізації питань захисту трудових інтересів найманих працівників, недостатньої уваги держави та підприємців до його розвитку і формування, низької якості трудового життя.

Соціально-трудові відносини, на думку О. Грішної, слід розуміти як «комплекс взаємовідносин між найманими працівниками і роботодавцями за участі держави, які пов'язані з наймом працівників, використанням та оплатою їхньої праці, відтворенням робочої сили і спрямовані на забезпечення соціальної злагоди, високого рівня якості життя працівників, високої ефективності роботи підприємства» [3, с. 215].

Щодо ролі роботодавців, то слід підкреслити, що в розвинутих країнах дедалі міцніше утверджується підхід, за яким підприємство є найефективнішим виробником людського капіталу. Такий підхід пов'язаний із тим, що вирішальною передумовою конкурентоздатності підприємства стає забезпечення роботодавцями стратегічного розвитку персоналу, результатом якого є кваліфікована, відповідальна робоча сила, що постійно навчається, зацікавлена в результатах виробництва, забезпечена цікавою та надійною роботою.

Як слушно зауважує Ф. Хміль, метою розвитку персоналу є «досягнення таких показників рівня кваліфікації працівників, які відповідають стратегії розвитку організації» [11, с. 325].

В. Савченко характеризує розвиток персоналу як «систематично організований процес безперервного

професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу» [10, с. 17].

Професійний розвиток найманих працівників на підприємствах може проходити в таких формах: професійна освіта, перепідготовка і підвищення кваліфікації працівників; профорієнтація й адаптація нових співробітників; ротація кадрів; планування кар'єри; підготовка резерву керівників; залучення найманих працівників до управління підприємством; делегування повноважень; розвиток творчості; розвиток умов для самоосвіти і саморозвитку [6].

Слід зазначити, що професійний розвиток найманих працівників доцільно розуміти як довгостроковий процес постійного оновлення та збагачення професійних знань, умінь та практичних навичок відповідно до потреб економіки, що здійснюється впродовж трудового життя на основі підвищення кваліфікації, перенавчання, навчання новим професіям як на виробництві, так і за його межами, забезпечує підвищення конкурентоспроможності працівників та їх адаптацію до мінливих умов ринку.

Ефективність інвестування роботодавців у навчання і розвиток найманих працівників виявляється у підвищенні результативності діяльності підприємств. Ураховуючи це, підприємства прагнуть отримати від вкладень у навчання і професійний розвиток персоналу додатковий прибуток. Економія на вкладенні коштів у розвиток персоналу може призвести до зниження рівня продуктивності праці, збільшення плинності кадрів, погіршення якості продукції, що виробляється, тощо. Розглядаючи ефективність розвитку персоналу, не можна повністю



Рис. 1. Еволюція впливу соціально-трудових відносин на професійний розвиток найманих працівників у різні епохи розвитку суспільства

Джерело: розроблено автором

розділяти її на соціальну й економічну складові частини, оскільки підвищення соціальної ефективності неможливе без підвищення економічної, і навпаки.

Економічна ефективність професійного навчання розраховується як відношення отриманого економічного ефекту до витрат. Водночас соціальна ефективність у вузькому розумінні цієї категорії характеризує відношення соціального результату до витрат [10]. При цьому підвищується роль соціально-трудо-вих відносин.

Соціально-трудо-ві відносини, еволюціонуючи, пройшли декілька етапів розвитку. Перший етап – ранньокapіталістичний (відносини епохи первісного нагромадження капіталу й генезису найманої праці), на якому соціально-трудо-ві відносини зводилися до суто індустріальних, їх залагодження не мало чітких визначених способів і носило випадковий характер.

Другий етап – класова конфронтація (домонополістичне капіталістичне виробництво), коли соціально-трудо-ві відносини набувають ознак «трудо-вих відносин», які виникають із приводу умов купівлі-продажу робочої сили.

Третій етап – суперечливе співробітництво (становлення великої промисловості, переростання капіталізму вільної конкуренції у монополістичний капіталізм), на якому соціально-трудо-ві відносини набувають ознак соціально-економічних і класових.

Четвертий етап – соціальний діалог (індустріальне виробництво), на якому відбувається забезпечення узгодження найважливіших економічних інтересів між протилежними класами суспільства шляхом конструктивного діалогу і збереження соціальної злагоди [8, с. 71].

Критичний аналіз еволюції соціально-трудо-вих відносин довів, що впродовж століть науковці намагалися знаходити різноманітні засоби регулювання відносин у сфері праці та позитивного впливу на формування вмінь, навичок, знань працівників. Унаслідок науково-технічного прогресу, розвитку економіки та суспільства відбулася трансформація трудо-вих відносин у соціально-трудо-ві, серед яких найбільш перспективним типом стали визнаватися відносини, що будуються на засадах партнерства.

Роль соціального діалогу як системи забезпечення ефективності навчання і розвитку кадрів підвищує конкурентоспроможності найманих працівників. Кожен суб'єкт системи соціально-трудо-вих відносин може значно сприяти підвищенню професійної підготовки найманих працівників: у вигляді державної підтримки навчання й підвищення кваліфікації персоналу, обговорення відповідних питань у колективних угодах, звернення уваги роботодавців на потреби і проблеми найманих працівників тощо.

Необхідно зауважити, що саме налагодження соціального діалогу між працівниками і роботодавцями є одним із головних чинників керованого розвитку та вдосконалення кадрового потенціалу підприємства, накопичення людського капіталу. Для підтвердження цього необхідно більш детально розглянути зміну впливу соціально-трудо-вих відносин на професійний розвиток найманих працівників в різні епохи розвитку суспільства (рис. 1).

Дослідивши еволюцію впливу соціально-трудо-вих відносин на професійний розвиток найманих працівників у різні епохи розвитку суспільства, можна виділити такі характеристики соціального діалогу.

По-перше, наймані працівники та роботодавці як суб'єкти соціального партнерства мають не тільки спільні, а й принципово відмінні (нерідко протилежні) інтереси. У цьому й полягає одна із функ-

цій соціального діалогу – регулююча, яка передбачає врегулювання соціально-трудо-вих конфліктів. Тому за доіндустріальної епохи економіки свої трудові інтереси робітники могли відстоювати лише за допомогою страйків. На цьому етапі соціальний діалог переважно був спрямований на вирішення конфліктів [2; 5, с. 26; 9].

Постіндустріальне суспільство характеризується зменшенням кількості зайнятих у матеріальному виробництві, переважанням сфери послуг, зростанням частки у валовому внутрішньому продукті товарів і послуг із високим інтелектуальним компонентом, за рахунок чого збільшується попит на високоосвічених і висококваліфікованих працівників. У розвинених розукрупнених галузях економіки головними є інформація та творчість. Тобто необхідним є розвиток людського капіталу у виробництві, включаючи професійний і творчий потенціал працездатного населення, його загальну культуру, а рівень добробуту та здоров'я людей стає найважливішою ознакою і рушійною силою науково-технічного й соціально-економічного прогресу.

По-друге, соціальний діалог – це взаємовигідний процес взаємодії найманих працівників, роботодавців і владних структур, в якому об'єктивно зацікавлені всі сторони. Він спрямований на забезпечення оптимального балансу інтересів у реалізації основних питань, на створення сприятливих економічних і соціальних умов заради стабільного соціально-економічного розвитку підприємства.

По-третє, соціальний діалог є найважливішим чинником формування інститутів громадянського суспільства, а саме громадських об'єднань найманих працівників, роботодавців й підприємців, налагодження цивілізованого діалогу як між ними, так і з державою.

По-четверте, соціальний діалог може бути деструктивним і регресивним, коли домінуючою засадою є силові методи та «кланова солідарність».

По-п'яте, у соціальному діалозі часто виявляється корпоративність. Корпоративізм, заснований на цивілізованих відносинах і балансі інтересів найманих працівників, роботодавців, владних структур шляхом договорів та угод у формі «трипартизму» чи «біпартизму», є органічною частиною демократичних систем у багатьох країнах, які мають цілком і остаточно сформовану ринкову економіку [7, с. 256].

Відмінна риса нової постіндустріальної економіки полягає у пріоритетності ролі творчої, інноваційно орієнтованої, знаннево-насиченої особистості, яка є носієм потужного людського капіталу, основною рушійною силою науково-технологічного і організаційно-економічного розвитку економіки і суспільних перетворень у цілому [4, с. 43].

Отже, функції соціально-трудо-вих відносин у процесі еволюції набули змін, тому на сучасному етапі розвитку економіки до функцій соціального діалогу відносяться: захисна (недопущення зміни умов праці, надання рівних можливостей і захист працівників); організаційна (прозорість і гласність укладання колективних угод і трудо-вих договорів); миротворча (протягом дії угоди договір не змінюється, нові вимоги не висувуються жодною зі сторін соціально-трудо-вих відносин); функція розвитку людського капіталу (кваліфікована робоча сила є джерелом формування знань та їх капіталізації у вигляді доданої вартості).

На підставі зазначеного у постіндустріальному розвитку суспільстві з ринковою економікою об'єктивно виникає необхідність переходу до соці-



Рис. 2. Зв'язок між зростанням конкурентоспроможності продукції та послуг, підвищенням якості робочої сили та соціальним станом працівників

Джерело: розроблено автором

ально-партнерських відносин у сфері праці, що обумовлює необхідність активізації функції розвитку людського капіталу.

Сьогоднішнє суспільство вимагає зовсім іншого підходу до врегулювання соціально-трудова відносин, коли обов'язковим стає не тільки забезпечення стабільності останніх, але й постійний розвиток і вдосконалення трудових ресурсів. Ось чому підвищення конкурентоспроможності будь-якого підприємства неможливе без інвестицій у людський капітал, тобто підвищення конкурентоспроможності продукції країни не відбудеться без інноваційного розвитку підприємств, оснащення новим технічним забезпеченням та впровадження науково-технологічних удосконалень.

Соціальна відповідальність компаній щодо персоналу передусім полягає у створенні передумов для високої якості трудового життя. Висока якість трудового життя для працівників означає ефективну систему матеріального та морального заохочення до праці, виробничу демократію, можливості професійного розвитку, безпечність умов праці, соціальний захист. Забезпечення внаслідок цього розвитку персоналу у довгостроковій перспективі дає можливість реалізувати інтереси роботодавців: інноваційний розвиток виробництва, зниження собівартості та зростання прибутків, підвищення конкурентоспроможності, висока корпоративна культура, соціальна злагода на підприємстві [1]. Зв'язок між зростанням конкурентоспроможності продукції і підприємства шляхом інтенсифікації розвитку персоналу та покращання соціального становища працівників відображено на рис. 2.

Своєю чергою, інтенсифікація розвитку найманих працівників за допомогою застосування соціального діалогу несе такі переваги для кожної зі сторін соціально-трудова відносин: більш повне забезпечення кадрових потреб підприємств фахівцями з належним рівнем знань, умінь та компетентності, підви-

щення ефективності виробництва та якості продукції за рахунок більш раціонального використання людського фактору – для роботодавців; зростання рівня соціальної захищеності, якості життя і конкурентоспроможності на ринку праці – для найманих працівників; зменшення витрат за рахунок економії виплат на допомогу по безробіттю та зростання доходів місцевих бюджетів, основну частину яких складають відрахування із заробітної плати – для місцевих державних органів влади.

Висновки. Виокремлення нових принципів рис функціонування соціально-трудова відносин на етапі формування постіндустріальної моделі економіки, обґрунтування пріоритетної ролі соціального діалогу у сфері професійного розвитку найманих працівників дають змогу зробити висновок про необхідність пошуку дієвих підходів до оцінювання впливу та шляхів активізації впливу соціального діалогу на професійний розвиток найманих працівників. Вирішення цих завдань сприятиме реалізації стратегічних інтересів роботодавців, найманих працівників та інших соціальних партнерів, а отже, й підвищенню конкурентоспроможності підприємства та забезпеченню позитивних змін національної економіки в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Грішнова О.А. Відповідальність підприємства щодо персоналу як новий формат розбудови соціально-трудова відносин / О.А. Грішнова, О.Г. Брінцева // Економіка и управление. – 2012. – № 4. – С. 49–55.
- Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: [підручник] / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
- Грішнова О.А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні / О.А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1 (15). – С. 39–46.
- Колот А.М. Соціально-трудова відносини: теорія і практика регулювання: [монографія] / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с.
- Левченко О.М. Професійний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку: [монографія] / О.М. Левченко. – Кіровоград: КОД, 2009. – 375 с.
- Макарова І.К. Управление человеческими ресурсами: пять уроков эффективного HR-менеджмента / И.К. Макарова. – М.: Дело, 2007. – 232 с.
- Михеев В.А. Основы социального партнерства: [учеб. для вузов] / В.А. Михеев. – М.: Экзамен, 2001. – 448 с.
- Оленцевич Н. Соціальне партнерство: деякі питання теорії та практики становлення в Україні / Н. Оленцевич // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 70–73.
- Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» / Комітет з економічних реформ при Президенті України. – К., 2010. – 85 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/128/2013>.
- Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: [навч. посіб.] / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
- Хміль Ф.І. Управління персоналом: [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.
- Яровой В.И. Библиотека управляющего персоналом: мировой опыт. Профессиональная ориентация, подготовка и оценка персонала / В.И. Яровой. – К.: МАУП, 1995. – 120 с.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 657:336.226.322

Мезенцева Н.М.*кандидат економічних наук,
доцент Криворізького факультету
ДВНЗ «Запорізький національний університет»***Нікульникова Т.Г.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку
і аудиту підприємницької діяльності
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПОСТІЙНИХ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН

Розглянуто проблеми та особливості функціонування системи електронного адміністрування податку на додану вартість в Україні в умовах постійних змін податкового законодавства. Виділено основні етапи її існування, розглянуто переваги та недоліки системи. Запроваджуючи нову систему електронного адміністрування, Уряд мав певні цілі: ліквідація незаконних схем щодо відшкодування ПДВ, податкових ям; створення рівних можливостей для всіх платників податків; збільшення бюджетних надходжень; зменшення кількості податкових перевірок. Але, як і в будь-якому процесі, який знаходиться в періоді запровадження та становлення, виникло багато проблемних питань, які потребують вирішення.

Ключові слова: система електронного адміністрування податку на додану вартість, податкова накладна, реєстр, відшкодування, законодавство, рахунок.

Мезенцева Н.Н., Нікульникова Т.Г. ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ПОСТОЯННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Рассмотрены проблемы и особенности функционирования системы электронного администрирования налога на добавленную стоимость в Украине в условиях постоянных изменений в налоговом законодательстве. Выделены основные этапы ее существования, рассмотрены преимущества и недостатки системы. Внедряя новую систему электронного администрирования, правительство преследовало определенные цели: ликвидация незаконных схем бюджетного возмещения НДС, налоговых ям; создание равных возможностей для всех плательщиков налогов; увеличение бюджетных поступлений; уменьшение количества налоговых проверок. Но, как и в любом другом процессе, который находится в периоде внедрения и становления, возник ряд проблем, который требует решения.

Ключевые слова: система электронного администрирования налога на добавленную стоимость, налоговая накладная, возмещение, законодательство, счет.

Mezenceva N.M., Nikul'nikova T.G. FEATURES AND PROBLEMS OF THE E-TAXATION SYSTEM OF THE VALUE ADDED TAX IN UKRAINE IN CONDITIONS OF CONSTANT CHANGES IN LEGISLATION

Deals with the features and problems of the e-taxation system of the value added tax in Ukraine in conditions of constant changes in tax legislation. There are several phases of the e-taxation system, which are described in the article. Government pursued some goals while introducing the e-taxation system. These goals are: liquidation of the illegal schemes of VAT reimbursement; creating different equal opportunities for businesses; increasing revenues for the budget; reducing fiscal audits etc. But, like other novelties, there are huge problems, which are to be solved in the nearest time.

Keywords: the e-taxation system of the value added tax, tax bill, reimbursement, legislation, account.

Постановка проблеми. Кабінет Міністрів України затвердив черговий порядок функціонування електронного адміністрування податку на додану вартість у зв'язку зі змінами у Податковому кодексі України (далі – ПКУ), які набули чинності 1 січня 2016 р. Для українських підприємств щорічні глобальні зміни податкового законодавства, зокрема у частині податку на додану вартість та його адміністрування, стали вже звичним фактом. Навряд чи можна назвати зміни ПДВ революційними, але й навряд чи вони когось особливо потішили. Законодавці прагнули спростити та зробити прозорим процес адміністрування податків для бізнесу, подолати порушення податкового законодавства несумлінними платниками податків, позбавитися податкових ям, збільшити надходження до Державного бюджету, спрос-

тити процес надання бюджетного відшкодування. З якими ж проблемами натомість доведеться зіштовхнутися платникам податків, є основним питанням, що хвилює український бізнес сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей функціонування системи електронного адміністрування податку на додану вартість в Україні протягом останніх років займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені-практики, як: Я. Волошина, О. Гейчук, Т. Оттен, Р. Джуччі. Питанням формування нової державної податкової політики та реформування податкової системи приділяли увагу такі вітчизняні науковці та практики, як: В. Андрущенко, І. Барановський, В. Гаєць, О. Охрименко, Т. Демченко, В. Мельник та інші. Вагомий внесок у розвиток організації та методики

бухгалтерського обліку розрахунків ПДВ здійснили такі вітчизняні вчені й науковці, як О. Адамик, О. Артюх, В. Бабіч, Ф. Бутинець, А. Дмитренко, А. Герасимович, П. Куцик, І. Кравченко, Ю. Мороз, Т. Плахтій, П. Хомин, О. Чабанюк та інші. Проте, з огляду на ритмічний і майже безперервний характер законодавчих змін у системі електронного адміністрування податку на додану вартість, такими ж ритмічними і безперервними повинні бути дослідження цього питання науковцями.

Метою статті є аналіз та оцінення прийнятих змін у законодавстві щодо системи електронного адміністрування податку на додану вартість в Україні та їх вплив на функціонування бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження системи електронного адміністрування податку на додану вартість в Україні в 2015 р. переслідувало багатообіцяючі цілі. Зокрема, можна виділити такі переваги запровадженої системи:

- створення єдиної електронної бази всіх зареєстрованих податкових накладних та змін до них;

- скасування паперової форми податкової накладної та реєстру отриманих та виданих податкових накладних, що привело до економії часу платників податків;

- упровадження нової системи збільшило дисципліну контрагентів щодо вчасного надання правильно оформленої податкової накладної;

- у зв'язку із запуском нової системи адміністрування ПДВ стало неможливо видати фіктивної податкової накладної, тому що тепер цей документ повинен бути зареєстрований в Єдиному електронному реєстрі (далі – ЄДР) та підкріплений або сумою реєстраційного ліміту, або живими коштами, перерахованими на електронний рахунок ПДВ.

У функціонуванні системи електронного адміністрування податку на додану вартість можна виділити такі етапи:

- 1) тестовий режим з лютого по червень 2015 р. до дати її офіційного запуску – 1 липня 2015 р.;

- 2) послаблення термінів реєстрації та штрафних санкцій були введені ще на три місяці – до 1 жовтня;

- 3) згідно з Податковим кодексом, з 1 жовтня 2015 р. розпочала свою роботу електронна система адміністрування;

- 4) з 1 січня 2016 р. змінено Декларацію податку на додану вартість, а з 1 квітня запроваджено нову форму податкового накладної та розрахунку змін до неї, а також змінено порядок оподаткування податком на додану вартість деяких видів постачання.

З 1 січня 2016 р. не може бути анульована реєстрація платника ПДВ виключно у зв'язку з тим, що в ЄДР наявний запис про відсутність юридичної особи чи фізичної особи за її місцезнаходженням (місцем проживання) або запис про відсутність підтвердження відомостей про юридичну особу.

Внесено зміни до п. 188 ПКУ, згідно з якими база оподаткування операцій із постачання самостійно виготовлених товарів/послуг не може бути нижче звичайних цін [1].

Спеціальний режим з податку на додану вартість діє тимчасово, лише у 2016 р. З 2017 р. агровиробники сплачуюватимуть ПДВ на загальних підставах (пп. 4 п. 2 розділу XIX ПКУ). Крім цього, спеціальний режим з ПДВ функціонує в «новому форматі». Якщо раніше вся сума ПДВ зараховувалася на єдиний рахунок агровиробників і повністю залишалася в його розпорядженні, то тепер розподіл ПДВ здійснюється залежно від виду діяльності агровиробника. А саме:

- за операціями з сільськогосподарськими товарами/послугами (крім операцій із зерновими й технічними культурами та з продукцією тваринництва): до бюджету зараховується 50% спец. ПДВ, і 50% – на спеціальний рахунок;

- за операціями із зерновими (1001–1008 за УКТ ЗЕД) і технічними (1205 і 1206 00 за УКТ ЗЕД) культурами: до бюджету – 85%; на спеціальні рахунки – 15%;

- за продукцією тваринництва (товарні позиції 0102 і 0401, згідно з УКТ ЗЕД): до бюджету – 20%; на спеціальні рахунки – 80% [2].

Якщо один сільськогосподарський виробник здійснює усі перераховані вище види діяльності, то фактично буде три спеціальних рахунки, що, звісно, ускладнює адміністрування.

Крім цього, кошти зі спеціальних рахунків перераховуються до бюджету протягом операційного дня, а не в загальному порядку. Недолік такого перерахування полягає у тому, що за результатами податкового періоду в платника податку може й не бути податкових зобов'язань до сплати, а суми ПДВ будуть списуватися автоматично протягом дня, тобто ПДВ сплачуватиметься до бюджету фактично авансом.

Пунктом 83 Закону із підр. 2 розд. XX ПКУ виключено, зокрема, п. 15 прим. 2, відповідно до якого тимчасово до 31 грудня 2017 р. включно від оподаткування ПДВ звільнялись операції з постачання на митній території України зернових культур товарних позицій 1001–1008, згідно з УКТ ЗЕД, та технічних культур товарних позицій 1205 і 1206 00, згідно з УКТ ЗЕД, крім першого постачання таких зернових та технічних культур сільськогосподарськими підприємствами – виробниками та підприємствами, які безпосередньо придбали такі зернові та технічні культури у сільськогосподарських підприємств-виробників, а також операції з вивезення в митному режимі експорту зернових і технічних культур, зазначених в абзаці першому п. 15 прим. 2. підр. 2 розд. XX ПКУ [1].

Таким чином, з 1 січня 2016 р. операції з постачання зернових та технічних культур на митній території України оподатковуються ПДВ за ставкою 20%, а операції з вивезення в митному режимі експорту зернових та технічних культур – 0%.

Попередня (авансова) оплата вартості товарів, що вивозяться за межі митної території України, не змінює значення сум податку, які відносяться до податкового кредиту такого експортера (п. 187.11 ПКУ).

Скасовано критерії отримання бюджетного відшкодування:

- платник мав бути зареєстрований як платника ПДВ не менше, ніж за 12 календарних місяців, внаслідок якого подається заява на бюджетне відшкодування (крім нарахування податкового кредиту внаслідок придбання або спорудження (будівництва) основних засобів);

- платник повинен був мати більші обсяги оподатковуваних операцій за останні 12 календарних місяців, ніж заявлена сума бюджетного відшкодування (крім нарахування податкового кредиту внаслідок придбання або спорудження (будівництва) основних засобів).

З 1 лютого 2016 р. втратили силу норми автоматичного бюджетного відшкодування. Відтепер створюється два реєстри: 1) реєстр заяв про повернення суми бюджетного відшкодування платникам податку, які відповідають критеріям п. 200.19 ст. 200 ПКУ; 2) реєстр заяв про повернення суми бюджетного відшкодування платникам податку, які не відповідають критеріям п. 200.19 ст. 200 ПКУ.

Обидва реєстри будуть адмініструватися в Державній фіскальній службі України (далі – ДФСУ), вони є публічними та щоденно будуть оновлюватися на сайті ДФСУ. Порядком їх ведення та форма будуть затверджені Кабінетом Міністрів України [3].

Критерії, передбачені п. 200.19 ст. 200 ПКУ, відповідають попереднім нормам, встановленим для автоматичного бюджетного відшкодування. Але крім деяких, наприклад: здійснення платником податків інвестиції в необоротні активи не менше, ніж 3 млн грн протягом останніх 12 календарних місяців; відсутність податкового боргу.

Відтепер чітко визначено, коли органи ДФСУ мають право провести документальну перевірку суми бюджетного відшкодування. Така перевірка може бути проведена у тому випадку, якщо розрахунок суми бюджетного відшкодування було зроблено із показником мінус, сформованого за операціями:

- за періоди до 1 липня 2015 р., що не підтверджені документальними перевірками;
- з придбання товарів/послуг у сільськогосподарських виробників, що використовували спеціальний режим оподаткування до 1 січня 2016 р.

В інших випадках проводиться лише камеральна перевірка. Бюджетне відшкодування буде здійснюватися у хронологічному порядку внесення заяв до кожного реєстру.

Отже, відшкодування зможе отримати будь-який платник, що отримав значення ПДВ із показником мінус і пройшов камеральну перевірку. Фактичне відшкодування буде залежати від того, яким чином функціонуватимуть нововведені реєстри на практиці.

Хоча норми ПКУ не надають перевагу жодному з реєстрів, але в подальшому розвитку подій така перевага буде надана платникам, які потраплять до ЄДР, що відповідають критеріям п. 200.19 ст. 200 ПКУ.

До 1 січня 2017 р. продовжено режим звільнення від обкладення ПДВ операцій із постачання національних фільмів (п. 12 підп. 2р ХХ ПКУ).

З 1 січня 2016 р. звільняються від оподаткування операції із постачання товарів і послуг на митній території України та ввезення на митну територію України товарів як міжнародної технічної допомоги, постачання товарів і послуг на митній території України та ввезення на митну територію України товарів, що фінансуються з міжнародної технічної допомоги; ввезення на митну територію України майна як гуманітарної допомоги.

При цьому якщо придбані та/або виготовлені товари/послуги, необоротні активи частково використовуються в оподаткованих операціях, а частково – ні, то до таких операцій не застосовуються правила нарахування й перерахунку податкових зобов'язань, встановлених ст. 199 ПКУ.

З 1 квітня 2016 р. була створена нова форма податкової накладної та порядок її заповнення, затверджені Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної» від 31 грудня 2015 р. № 1307.

Перехідним моментом є те, що відповідно до п. 3 Порядку № 1307 усі податкові накладні, які реєструються з 1 квітня, навіть якщо податкові зобов'язання виникли в березні 2016 р. або ще раніше, повинні бути оформлені на бланках нової форми.

Відзначимо, що в новій податковій накладній залишилися лише обов'язкові реквізити, а саме, із загальної частини забрали місцезнаходження (податкову адресу) покупця/продавця, номер теле-

фону, вид цивільно-правового договору, форму проведених розрахунків.

Крім того, в податковій накладній таблиця тепер складається з двох розділів:

– розділ «А» містить узагальнювальні дані операції, на яку складається податкова накладна, зокрема, загальну суму ПДВ (II–IV), обсяги постачання (V–X), дані про зворотну тару (X), загальну суму коштів, що підлягає сплаті з ПДВ (I);

– розділ «Б» містить інформацію про товари/послуги, що постачаються.

До форми податкової накладної додано абсолютно нові графи, які не мали аналогів у попередній формі: код ставки та код пільги. У графі 8 зазначається код ставки:

20 – якщо здійснюються операції з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню основною ставкою;

7 – якщо здійснюються операції з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню у 7%;

901 – якщо здійснюються операції з вивезення товарів за межі митної території України, що підлягають оподаткуванню під 0%;

902 – якщо здійснюються операції з постачання на митній території України товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню під 0%;

903 – якщо здійснюються операції з постачання товарів/послуг, які звільнені від оподаткування;

Графа 9 «Код пільги» заповнюється, якщо здійснюються операції з постачання товарів/послуг, звільнених від оподаткування на додану вартість.

Згідно з Довідниками податкових пільг, які затверджені ДФС станом на дату складання податкової накладної, у графі 9 зазначається код відповідної пільги з податку на додану вартість [4].

Аналогічні зміни внесені й до Розрахунку коригування кількісних і вартісних показників.

Розглянувши зміни до податкової накладної, можна зробити висновок, що зменшення обов'язкових реквізитів спростило процес заповнення документу. Але в цілому податкова накладна не змінилася, її показники лише подалися в іншому вигляді, що спричинює незручності для бухгалтерів. На наш погляд, доцільно було б не вводити розділ «Б», а залишити лише розділ «А», де наведена загальна інформація про суму податкового зобов'язання.

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна виділити такі доопрацювання, які необхідні введеній системі адміністрування ПДВ, що дасть змогу збільшити ефективність системи та сприятиме покращенню рейтингу України у світовій бізнес-спільноті. Це дасть нашій країні залучити іноземних інвесторів.

Правильність складання обов'язкових реквізитів податкової накладної та розрахунків коригування повинно перевірятися системою електронного адміністрування ПДВ в автоматичному режимі. На стадії реєстрації таких документів постачальником в ЄДР податкових накладних система повинна відхиляти реєстрацію податкових документів, які містять будь-які помилки в їх обов'язкових реквізитах та/або електронних цифрових підписах. Таким чином покупець не втратить податковий кредит, отриманий податковою накладною, яка була зареєстрована в ЄДР, оскільки реєстрація сама по собі повинна бути єдиним фактом коректності податкової накладної.

У випадку зменшення суми поставки електронна система адміністрування ПДВ дає змогу коригувати зобов'язання з ПДВ постачальника тільки документом коригування, зареєстрованим покупцем в ЄДР.

На практиці покупці не завжди вчасно реєструють коригування до податкових зобов'язань покупця. Тому постачальники змушені витратити додатковий час на нагадування покупцю стосовно внесення в ЄРПН коригувань. Крім того, у випадку несвоечасної реєстрації коригування постачальник повинен відкласти коригування зобов'язань. Скасування участі покупця в процесі реєстрації коригувань до податкових зобов'язань продавця допоможе вчасно реєструвати коригування та скоротить час обох сторін договору на комунікації.

Доцільною є зміна термінів реєстрації податкових накладних та розрахунків коригувань кількісних та якісних показників. Наприклад, набагато зручнішими є терміни, які діяли в липні – вересні 2015 р., а саме: податкові накладні, виписані з 1 по 15 число, повинні бути зареєстровані не пізніше останнього числа поточного місяця; податкові накладні, виписані в період з 16 по 31 число, повинні бути зареєстровані не пізніше 15 числа наступного місяця. Це значно скорочувало час платника податку на адміністрування, оскільки він міг розділити податкові накладні на дві групи, ніж контролювати факт реєстрації щоденно.

Для мінімізації ролі поповнення ПДВ-рахунку як джерела збільшення реєстраційного ліміту, необхідно надати платникам ПДВ таку суму овердрафту, яка дасть змогу реєструвати податкові накладні без зайвого «вимивання» коштів.

Сьогодні платники ПДВ змушені підтримувати грошима ПДВ-рахунки протягом місяця кожен раз, коли не вистачає реєстраційного ліміту для реєстрації податкової накладної, у той час як ПКУ передбачає сплату зобов'язань до бюджету один раз на місяць за результатами податкової звітності [3].

Таким чином, платники ПДВ заморожують на своїх ПДВ-рахунках оборотні кошти протягом три-

валого періоди до граничного терміну перерахування зобов'язань з ПДВ-рахунку до бюджету.

Система електронного адміністрування податку на додану вартість буде ефективнішою та інформативнішою, якщо буде доопрацьована виписка з електронного рахунку системи адміністрування ПДВ: додати можливість розкривати деталізацію формування всіх сум з виписки за вибраний період, включаючи початкові залишки на початок періоду, всі зміни та кінцеве сальдо на кінець періоду всіх складових виписок (на даний момент інформація отримується як залишки на момент подачі запиту).

Найшвидшого втручання потребують проблеми, які виникли в аграріїв у зв'язку з прийняттям змін у податковому законодавстві. Запровадження розподілу позитивної різниці між сумою податкових зобов'язань та сумою податкового кредиту ПДВ спричинило збільшення навантаження на працівників фінансово-бухгалтерської служби сільськогосподарських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon3.rada.gov.ua>.
2. Про розподіл податкового кредиту сільськогосподарськими підприємствами: Лист ДФС України від 14 березня 2016 р. № 8763/7/99-99-19-03-02-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/Pisma/Pisma_635936751279843750.
3. Нова система електронного адміністрування ПДВ 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2016/01/TN_04_2015_ukr.
4. Про затвердження форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної: Наказ Міністерства фінансів України від 13 грудня 2015 р. № 1307 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

УДК 336.1.02

Мирончук В.М.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту
Тернопільського національного економічного університету***Завальнюк І.О.***студентка
Вінницького навчально-наукового інституту
Тернопільського національного економічного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз методів визначення стійкості фінансової системи країни. Розглянуто основні дестабілізаційні фактори, які негативно впливають на зазначену економічну категорію. Визначено переваги та недоліки сучасних методів оцінювання стійкості фінансової системи України.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансова система, дестабілізаційні фактори, методи оцінювання стійкості фінансової системи, індикатори фінансової стійкості.

Мирончук В.М. Завальнюк І.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье проведен анализ методов определения устойчивости финансовой системы страны. Рассмотрены основные дестабилизирующие факторы, отрицательно влияющие на указанную экономическую категорию. Определены преимущества и недостатки современных методов оценки устойчивости финансовой системы Украины.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовая система, дестабилизирующие факторы, методы оценки устойчивости финансовой системы, индикаторы финансовой устойчивости.

Mironchuk V.M., Zavalniuk I.O. THEORETICAL ASPECTS OF UKRAINIAN FINANCIAL SYSTEM'S STABILITY

The article the analysis of methods for determining the stability of the financial system of the country. Describes the main destabilizing factors that adversely affect specified economic category. The advantages and disadvantages of modern methods of evaluating the stability of the financial system of Ukraine.

Keywords: financial stability, financial system, destabilizing factors, methods, evaluation of stability of the financial system, indicators of financial stability.

Постановка проблеми. Наявна економічна ситуація у країні, що сформувалася на фоні несприятливих глобалізаційних процесів та внутрішньодержавних перетворень, вимагає особливої уваги щодо налагодження ефективного функціонування фінансової системи. Адже вона є інструментом реалізації державної політики й механізму перерозподілу валового внутрішнього продукту (далі – ВВП), а також здійснює функціональні обов'язки щодо забезпечення фінансовими ресурсами всієї економіки країни та її окремих суб'єктів за допомогою сформованої інфраструктури. Саме тому ефективність здійснення державної політики безпосередньо зображено за допомогою показників динамічного функціонування фінансової системи, що змінюються під впливом різних екзогенних та ендогенних факторів.

У зв'язку з тим, що реформування вітчизняної фінансової системи носить перманентний характер та є досить складним й суперечливим процесом, постає питання щодо забезпечення її стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань стійкості фінансової системи, зокрема визначенню її індикаторів та побудові адекватної системи оцінювання, присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як Н. Веллінка, О. Кіреєва, В. Міщенко, О. Петрика, Б. Пшика, М. Шаповалової, М. Фута та інших.

Мета статті – узагальнення наявних підходів щодо визначення сутності стійкості фінансової системи та методів її оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не дивлячись на поширене застосування терміну «стійкість фінансової системи», на даний момент не існує його чіткого визначення.

Так, вітчизняні науковці В. Міщенко, О. Кіреєв та М. Шаповалова визначають стійкість фінансової системи як стан динамічної фінансової системи, вплив якого не заважає здійснювати ефективний перерозподіл фінансових ресурсів в економіці, функціонування платіжної системи, а також абсорбцію (амортизацію) шоків [1].

Професор О. Петрик визначає пріоритетність підтримання стійкості фінансової системи завдяки дії центрального банку шляхом розробки, здійснення й постійного оновлення плану дій щодо стабілізації фінансової системи [2, с. 4].

Б. Пшик трактує поняття стійкості фінансової системи країни як зможу забезпечити безперебійне здійснення розрахунків в економіці, високий рівень довіри до фінансово-кредитних установ, відсутність надмірної волатильності фінансових ринків, ефективний розподіл фінансових ресурсів та можливість управління фінансовими ризиками, а також стійкість фінансової системи, що дає зможу протистояти негативним економічним шокам у майбутньому та запобігти їх негативному впливу на економіку [3, с. 95].

Значна увага визначенню поняття приділяється зарубіжними науковцями. Так, Е. Крокет (голова Форуму фінансової стабільності та Банку міжнародних розрахунків), вивчаючи визначення стійкості фінансової системи, пов'язує його з визначенням поняття «нестабільність» як такої ситуації, в якій економічна діяльність перебуває під негативним впливом коливань цін на фінансові активи або нездатність фінансових установ відповідати за договірними зобов'язаннями [4].

Н. Веллінк (президент Центрального банку Нідерландів) відокремлює особливості стійкої фінансової

системи як такої, що здатна ефективно розміщувати ресурси й абсорбувати шоки, уникаючи впливу їх дестабілізаційних чинників на реальну економіку та інші фінансові системи [4].

М. Фут визначає стійкість фінансової системи такими показниками: а) грошова стабільність; б) рівень зайнятості населення, близьким до нормальної норми зайнятості в економіці; в) довіра економічних суб'єктів до фінансових установ і ринків; г) відсутність відносних коливань цін на реальні або фінансові активи [5].

Отже, проаналізовані визначення стійкості фінансової системи, запропоновані різними авторами, можна розділити за такими напрямками:

– визначення стійкості фінансової системи як такої, що здатна ефективно функціонувати під впливом різних дестабілізаційних факторів;

– визначення стійкості фінансової системи через призму поняття нестабільності;

– визначення стійкості фінансової системи певними параметрами, які зображають цільові орієнтири її забезпечення.

Ураховуючи вищезазначене, ми можемо сформулювати власне визначення стійкості фінансової системи. Стійкість фінансової системи – це якісне відображення функціонування фінансової системи завдяки ефективності її взаємодії з реальною економікою в умовах невизначеності впливу дестабілізаційних факторів.

Основні дестабілізаційні фактори, у свою чергу, можна розділити на ендогенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні).

До внутрішніх чинників впливу на стійкість фінансової системи країни можна віднести: рівень досконалості економічної політики держави та розвитку вітчизняної фінансової системи, стабільність курсу національної валюти, фінансову лібералізацію, зменшення виробничих процесів у країні, політичну нестабільність тощо.

До зовнішніх – світові глобалізаційні процеси в економіці, дестабілізацію потоків та капіталу на міжнародних фінансових ринках, мобільність капіталу тощо.

Таким чином, забезпечення стійкості фінансової системи має бути чи не найголовнішим завданням економічної політики держави. Наголошуючи на тому, що фінансова система за своєю структурою є досить складною (ураховуючи тісний взаємозв'язок між такими її елементами, як фінансові установи й організації, фінансові ринки, інфраструктурні інститути та фінансові зв'язки між ними тощо), слід передбачати стійкість кожного з її складових.

Отже, розглянуті фундаментальні праці вітчизняних та зарубіжних учених є теоретико-методологічним підґрунтям для аналізу стійкості фінансової системи України, що на сьогодні не набув постійного комплексного характеру і перебуває на стадії розробки.

Запропоновані офіційні методи оцінювання стійкості фінансової системи, потребують удосконалення.

Так, методологія Міністерства внутрішніх фінансів (далі – МВФ), яка передбачає визначення 40 індикаторів фінансової стійкості (далі – ІФС): 25 індикаторів для установ сектору депозитних корпорацій (12 з яких основні) та 15 індикаторів для клієнтів сектору депозитних корпорацій, у тому числі інші фінансові корпорації (2 індикатори), нефінансові корпорації (5 індикаторів), домашні господарства (2 індикатори), ліквідність ринку (2 індикатори) та ринки нерухомості (4 індикатори) [6].

На сьогодні зазначена система оцінювання фінансової стійкості використовується НБУ щоквартально,

для складання та поширення даних виключно сектору депозитних корпорацій (банків) за 12 основними та 10 рекомендованими індикаторами (див. табл. 1).

Таблиця 1
Перелік індикаторів фінансової стійкості для сектору депозитних корпорацій України

Основні ІФС
Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів
Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів
Співвідношення кредитів, що не діють, не враховуючи резерви капіталу
Співвідношення кредитів, що не діють, до сукупних валових кредитів
Співвідношення кредитів за секторами економіки до сукупних валових кредитів
Норма прибутку на активи
Норма прибутку на капітал
Співвідношення відсоткової маржі до валового доходу
Співвідношення безвідсоткових витрат до валового доходу
Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань
Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу
Рекомендовані ІФС
Співвідношення капіталу до активів
Співвідношення великих відкритих позицій до капіталу
Співвідношення кредитів за географічним розподілом до сукупних валових кредитів
Співвідношення валової позиції похідних фінансових інструментів в активах до капіталу
Співвідношення валової позиції похідних фінансових інструментів у зобов'язаннях до капіталу
Співвідношення доходу від торговельних операцій до валового доходу
Співвідношення витрат на утримання персоналу до безвідсоткових витрат
Поєднання ставок за кредитами та депозитами (базисні пункти)
Поєднання найвищої та найнижчої міжбанківських ставок (базисні пункти)
Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських)
Співвідношення кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів
Співвідношення зобов'язань в іноземній валюті до спільних зобов'язань
Співвідношення чистої відкритої позиції інструментів участі в капіталі до капіталу
Ринки нерухомості
Співвідношення кредитів на житлову нерухомість до спільних валових кредитів
Співвідношення кредитів на комерційну нерухомість до спільних валових кредитів

Джерело: складено автором на основі офіційних даних НБУ [6]

Ураховуючи відсутність показників, розглянутих у табл. 1, які б зображали діяльність підприємств нефінансового сектору, сектору домогосподарств, сектору державних фінансів, грошово-кредитного ринку, валютного ринку тощо, доцільність застосування зазначеної методики при оцінюванні стійкості фінансової системи країни є сумнівною. Адже, не зважаючи на те, що Україна обрала євроконтинентальну (банківсько-орієнтовну) модель фінансо-

вої системи, де основним напрямом є динамічний розвиток банківських установ як фінансових посередників, при аналізі стану фінансової системи країни значно впливають показники сектору державних фінансів.

Методичні рекомендації розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277, не зважаючи на комплексність підходу відбору показників, які формують фінансову безпеку країни, а саме: банківська безпека (7 показників), безпека небанківського фінансового ринку (4 показники), боргова безпека (5 показників), бюджетна безпека (4 показники), валютна безпека (6 показників), грошово-кредитна безпека (5 показників), ставлять за мету визначення інтегрального індексу економічної безпеки, що складається з 9 середньозважених субіндексів (виробничої, демографічної, енергетичної, зовнішньоекономічної, інвестиційно-інноваційної, макроекономічної, продовольчої, соціальної та фінансової безпеки). Зазначене дає можливість адекватно оцінити стійкість фінансової системи за допомогою визначення не відповідних вагових коефіцієнтів при формуванні субіндексу й, насамперед, розуміння понять «фінансова стійкість» та «фінансова безпека». Адже поняття «фінансова безпека» є розгорнутим і визначає такий стан фінансової системи країни, за допомогою якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансу, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни [7].

Досить змістовними та чітко сформульованими є організаційно-методичні підходи, запроваджені в НБУ, системи оцінювання стійкості фінансової системи, розглянені В. Міщенко, О. Кіреєвим та М. Шаповаловою [1].

Так, на думку авторів, кожний складовий елемент фінансової системи (грошово-кредитний ринок, ринок споживчих товарів, ринок товарів промислового призначення, валютний ринок, ринок цінних паперів, ринок нерухомості, світовий товарний і фінансовий ринки) під час його оцінювання зображений певною системою показників та індикаторів.

До індикаторів фінансової стійкості банківського сектору при щоденному моніторингу відносять 9 індикаторів, що характеризують стан ліквідності банків: один, що визначає якість кредитного портфелю та два – валютні ризики (при щомісячному моніторингу використовують систему з 23 індикаторів). До індикаторів фінансової стійкості небанківських фінансових установ (зокрема страхових компаній) включено 4 основних показники, що характеризують розмір і важливість сектору небанківських установ у фінансовій системі та економіці в цілому.

Фінансова діяльність підприємств нефінансового сектору характеризується 7 показниками, що, крім усього іншого, зображають їх фінансову ефективність при використанні власного та позиченого капіталу, рівень вразливості від валютного ризику, залежності від законодавства та рівня його дотримання тощо. До індикаторів фінансової стійкості сектору домогосподарств включено показник співвідношення боргу домогосподарств до ВВП та обслуговування й погашення боргу домогосподарств відносно їх доходів.

Індикатори фінансової стійкості сектору державних фінансів включають найбільшу кількість показників – 30. Це пов'язано з держаними фінансами, що впливають на стан фінансової системи в цілому

та на окремі її елементи. До індикаторів стійкості рівноваги на грошово-кредитному ринку відносять 14 показників, що поділені відповідно аналізу кон'юнктури на ринку міжбанківського кредиту, аналізу насиченості економіки грошима, аналізу кон'юнктури на ринку кредитів і депозитів, а також аналізу розподілу грошей в економіці між інституційними секторами та за видами валют.

До індикаторів стійкості рівноваги на валютному ринку включають 7 показників, які характеризують кон'юнктуру на валютному ринку та рівень втручання Національного банку в ситуацію на ньому. До індикаторів стійкості рівноваги на споживчому ринку і ринку товарів промислового призначення включено 6 показників, що визначають ймовірність виникнення цінового шоку на ринку промислових та споживчих товарів. До індикаторів стійкості рівноваги на ринку цінних паперів включено 4 показники, що аналізують ринок облігації внутрішньої державної позики ОВДП та кон'юнктуру на організованому ринку цінних паперів.

До індикаторів стійкості рівноваги на ринку нерухомості включено 4 індикатори, які визначають ймовірність виникнення цінових шоків на ньому. До індикаторів стійкості платіжного балансу, світового товарного і фінансового ринку віднесено 11 показників, що зображають стійкість руху іноземної валюти між країнами, безпечність рівня боргу країни, динаміку цін на зовнішніх товарних ринках, а також зміни кон'юнктури на міжнародних фінансових ринках.

Після проведення аналізу запропонованих показників, що визначають поточний стан фінансової системи, проводиться стрес-тест – прогнозування розвитку фінансової системи країни за показниками, які найбільше впливають на стійкість фінансової системи країни, та публікується спеціальний звіт про стан фінансової системи.

Висновки. Аналіз підходів щодо визначення поняття «стійкість фінансової системи» підкреслив його багатогранність та складність оцінювання. Адже основні загальновідомі методики визначення стійкості фінансової системи, даючи можливість проводити розгорнутий аналіз стану фінансової системи країни, потребують суттєвого досвіду аналітика при заключенні висновків щодо взаємодії різних показників та узагальненні отриманої інформації, що обмежує її використання широким колом споживачів, які потребують зазначеної інформації.

Доцільним у такому випадку є побудова моделі оцінювання стійкості фінансової системи за допомогою узагальненого інтегрального показника. Що дасть змогу швидко діагностувати можливість протидії фінансової системи дестабілізаційним факторам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міщенко В. Організаційно-методичні підходи щодо запровадження в НБУ системи оцінювання стійкості фінансової системи: інформаційно-аналітичні матеріали / В. Міщенко, О. Кіреєв, М. Шаповалова. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 97 с.
2. Петрик О. Якою має бути організаційна структура банківського нагляду в Україні? / О. Петрик // Вісник НБУ. – 2009. – № 11. – С. 3–7.
3. Пшик Б. Фінансова стабільність: сутність та особливості проляу / Б. Пшик // Вісник СевНТУ. – 2013. – № 138. – С. 91–96.
4. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability / A. Crockett // GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions. – 1997. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cepr.org/gei/6rep2.htm>.
5. Foot M. What is financial stability and how do we get it? / M. Foot // ACI (UK) The Roy Bridge Memorial Lecture. – 2003. – 3 April

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fsa.gov.uk/Pages/Library/Communication/Speeches/2003/sp122>.
6. Індикатори фінансової стійкості / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/bank_supervision/index.htm.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

УДК 338.1

Мокряк К.В.

*аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету*

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ РОЗВИТКУ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕХАНІЗМІВ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

У статті досліджено комплекс заходів направлених на подолання фінансової кризи підприємства. Детально досліджено кожен з механізмів забезпечення стійкого фінансового стану. Проаналізовано механізм їх взаємодії та алгоритм упровадження в господарську та фінансову діяльності суб'єктів підприємництва.

Ключові слова: антикризове фінансове управління, санація, ліквідація, банкрутство, криза.

Мокряк К.В. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ВЛИЯНИЯ РАЗВИТИЯ КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕХАНИЗМОВ ЕЕ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

В статье исследован комплекс мероприятий, направленных на преодоление финансового кризиса предприятия. Подробно исследованы каждый из механизмов обеспечения устойчивого финансового состояния. Проанализирован механизм их взаимодействия и алгоритм внедрения в хозяйственную и финансовую деятельности субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: антикризисное финансовое управление, санация, ликвидация, банкротство, кризис.

Mokriak K.V. COMPREHENSIVE APPROACH TO DETERMINE THE IMPACT OF ENTERPRISE CRISIS AND MECHANISMS TO OVERCOME

In the article the complex of measures to combat the financial crisis the company. Detailed analysis of each of mechanisms to ensure a sustainable fiscal situation. Analyzed the mechanism of their interaction, and algorithm implementation in the business and financial entities.

Keywords: financial crisis management, reorganization, liquidation, bankruptcy, crisis.

Постановка проблеми. З розвитком світових кризових явищ проблема порятунку вітчизняних суб'єктів господарювання з часом лише загострюється. Проте недостатні теоретичні та практичні знання й навички менеджерів зменшують шанси суб'єктів господарювання на вдале подолання кризових явищ та змогу забезпечити стійкий розвиток підприємства в майбутньому.

Тому дослідження підходів щодо визначення розвитку кризи підприємства та механізмів її подолання на сучасному етапі розвитку економіки є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему розвитку кризи підприємства та механізмів її подолання займаються багато зарубіжних та вітчизняних вчених: О. Терещенко, І. Бланка, З. Хелфферта, Р. Холта, Дж. Хорн та інші.

Мета статті – сформулювати комплексний підхід визначення впливу розвитку кризи підприємства та механізмів її подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання для подолання кризових явищ на підприємстві вітчизняні менеджери використовують низку прийомів та методів покращення фінансового стану та подолання кризи. Найбільш дієвими з них на сьогодні виділяють такі:

- антикризове фінансове управління підприємством;
- фінансова санація підприємства;
- банкрутство та ліквідація підприємства;

Алгоритм упровадження антикризових методів залежно від розвитку життєвого циклу підприємства зображено на рис. 1.

Для виявлення початкових проявів фінансової кризи та коливань фінансового стану на підприємстві використовується антикризове фінансове управління підприємством.

Антикризове фінансове управління – це система принципів та методів розробки й реалізації спеціальних управлінських рішень, які направлені на попередження та подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних наслідків [1, с. 328].

Антикризовому фінансовому управлінню як сукупність методів покращення фінансового стану підприємства притаманно використовувати такі прийоми;

- здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку;
- визначення масштабів кризового стану підприємства;
- дослідження основних чинників, які характеризують кризовий розвиток підприємства;
- формування системи цілей виходу підприємства з кризового стану, адекватних його масштабам;
- вибір і використання дієвих внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства, які відповідають масштабам його кризового фінансового стану;
- вибір ефективних форм санації підприємства;
- забезпечення контролю за результатами розроблених заходів щодо виведення підприємства з фінансової кризи [2, с. 597].

Для подолання проявів значного погіршення фінансового стану підприємства використовується

метод санації. Алгоритм розроблення та реалізації заходів санації підприємства графічно зображено на рис. 2.

Згідно з ст. 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», «санація – це система заходів, що здійснюється під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника» [3].

Згідно з законодавством України, фінансове оздоровлення суб'єктів господарювання можливе трьома способами:

- зміною організаційно-правової та виробничої структури боржника;
- кредитуванням;
- реструктуризацією підприємства боргів і капіталу [3].

Кредитування як один із санаційних заходів означає надання підприємству-боржнику середньо- та довгострокових позик іншими суб'єктами господарювання або спеціалізованими фінансово-кредитними установами з метою підвищення платоспроможності першого. Ці кредити повинні бути спрямовані на погашення боржником заборгованості перед уже наявними кредиторами або фінансування капітальних вкладень (наприклад, модернізацію виробництва). Завдяки цим кредитам підприємство-боржник отримує ліквідні засоби, що підвищує його поточну платоспроможність. Однак разом з тим підвищується рівень фінансової залежності підприємства при зростанні частки позичкового капіталу.

Щодо сучасного визначення поняття «реструктуризація підприємства», то воно сформовано у двох документах. У ст. 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» сказано, що «реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягу випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва й задоволенню вимог кредиторів» [3].

У «Методичних вказівках щодо проведення реструктуризації державних підприємств» зазначається, що «реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство

до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва» [4].

Санація проводиться з метою виведення підприємства із кризового стану. Проведення санації доцільне за таких умов:

- вартість активів об'єкта банкрутства суттєво перевищує розмір його кредиторської заборгованості;
- неплатоспроможний суб'єкт підприємницької діяльності є стратегічно важливим з точки зору державних інтересів [5, с. 130].

Ліквідація підприємства є одним із визначальних механізмів упорядкування господарської діяльності. Такий механізм дає змогу не лише припинити функціонування безперспективного бізнесу, а й сприяти розвитку підприємства, збереженню ресурсу підприємни-

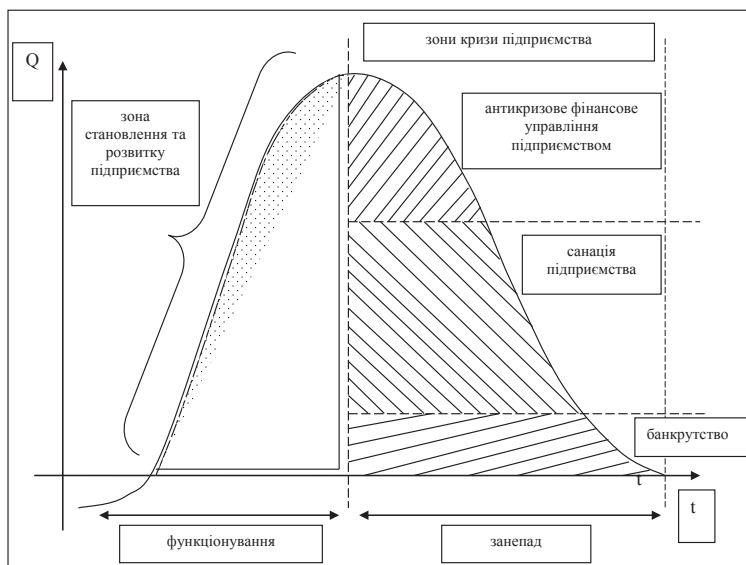


Рис. 1. Алгоритм упровадження антикризових заходів залежно від розвитку життєвого циклу підприємства

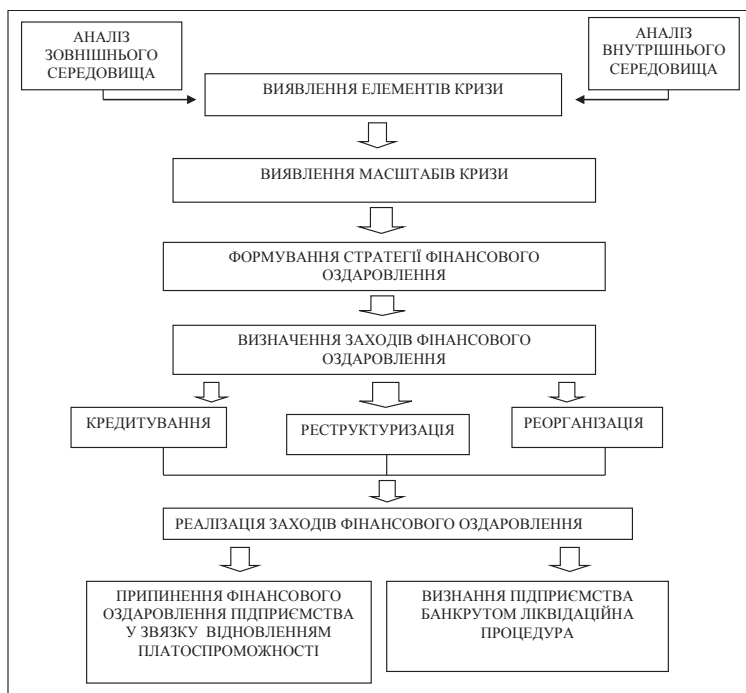


Рис. 2. Алгоритм розробки та реалізації заходів санації підприємства

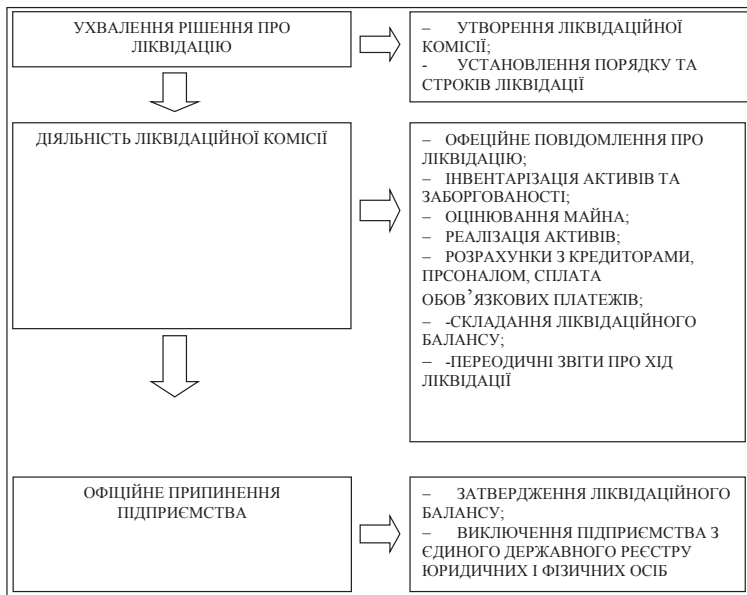


Рис. 3. Етапи ліквідації підприємства та їх зміст.

цтва в економічній системі. [6, с. 392]. Етапи ліквідації підприємства та їх зміст зображено на рис. 3.

Примусово діяльність підприємства припиняється на підставі рішення арбітражного суду про визнання його банкрутом. Порядок такого припинення визначає Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р. [3].

Процес ліквідації підприємства, згідно з українським законодавством, являє собою ряд послідовних дій:

- прийняття рішення про ліквідацію;
- призначення ліквідаційної комісії;
- встановлення порядку і строків проведення ліквідації, а також строку для висування претензій кредиторів, який не може бути меншим ніж два місяці з моменту оголошення про ліквідацію;
- проведення власне ліквідаційної процедури; розподіл залишків майна серед засновників підприємства;
- закриття рахунків у банках та зняття з обліку в державних органах; скасування державної реєстрації підприємства органом державної реєстрації;
- виключення підприємства з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України [7, с. 34].

Результатом здійсненого дослідження стало формування висновків, які вдалося зробити за допомогою ретельного вивчення кожного з методів покращення фінансового становища суб'єкта господарювання.

По-перше, необхідно підкреслити те, що для дієвого подолання кризових явищ на підприємстві треба розглядати комплексно всі методи боротьби. Комплексне дослідження та ретельний огляд кризових явищ дасть змогу менеджерам покращити фінансове становище, але необхідно акцентувати свою увагу на тому, що вибрані методи боротьби будуть ефективними лише на тому стані розвитку фінансової кризи, до боротьби з якою вони призначені.

По-друге, варто виділити, що алгоритм впровадження механізмів покращення фінансового стану цілком збігається з вазами розвитку кризи, саме тому своєчасна діагностика є одним із вирішальних моментів у процесі досягнення фінансової стійкості.

По-третє, хотілось би зазначити, що при невдалому або несвоечасному впровадженні антикризового

фінансового управління на підприємстві як механізму боротьби з кризовими явищами варто негайно переходити до наступних за алгоритмом дій, яким є санація підприємства.

Проаналізувавши весь комплекс механізмів, необхідно виділити те, що для подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості, платоспроможності та прибутковості у майбутньому необхідно поліпшити фінансове управління підприємством шляхом упровадження системи заходів, спрямованих на ефективне використання ресурсів підприємства, формування оптимальної структури капіталу підприємства, збільшення обігу й поліпшення структури прибутку, досягнення оптимального співвідношення прибутковості й ліквідності, забезпечення грошових потоків за одночасного скорочення витрат.

Висновки. Ускладнення систем управління підприємством, підвищення вимог до ймовірності й точності внутрішньої та зовнішньої інформації, зростання рівня конкуренції на ринку товарів, робіт і послуг та необхідність переходу від контролю до його активних форм зумовлюють упровадження на вітчизняних підприємствах систем механізмів подолання кризових явищ. Антикризове фінансове управління як особливий вид фінансового менеджменту має свою специфіку при визначенні мети, завдань, функцій і методів та застосовується як інструмент системи раннього попередження банкрутства.

Упровадження в організаційну господарську структуру вітчизняних підприємств механізмів покращення фінансового стану є недостатньо дослідженим процесом, що зумовлено недостатністю практичного досвіду й теоретичних розробок і рекомендацій. В цілому організація антикризових заходів на підприємстві буде залежати, перш за все, від правової форми підприємства, видів і масштабів діяльності, здійснених ним, складності його організаційної структури, наявності достатніх фінансових ресурсів, доцільності охоплення механізмами забезпечення платоспроможності різних аспектів діяльності й відношення керівництва підприємства до наведених методів [8, с. 152].

Доведено, що організація механізмів забезпечення платоспроможності є доцільною для великих та середніх підприємств, які пройшли бурхливий період зростання і для підтримки конкурентоспроможності шукають нові джерела ресурсів, які дадуть їм можливість забезпечити сталий розвиток.

Подальші напрямки дослідження полягають у поглибленні та розширенні теоретичної основи й розробки нових практичних заходів досягнення платоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І. Управління фінансовою безпекою підприємства / І. Бланк. – К.: Ельга; Ника-центр, 2004. – 784 с.
2. Бланк І. Фінансовий менеджмент / І. Бланк. – К.: Ельга; Ника-центр, 2004. – 656 с.
3. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14 травня 1992 р. № 2343-ХІІ-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T234300.html.

4. Про затвердження Методичних вказівок щодо проведення реструктуризації державних підприємств: Наказ Міністерства економіки України від 23 січня 1998р. № 9.
5. Дзюба С. Практика проведення санації неплатоспроможних підприємств / С. Дзюба, Я. Соболева // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 125–135
6. Бойчик І. Економіка підприємства: [навч. посібник] / І. Бойчик. – М.: Атака, 2002. – 480с.
7. Кравченко А. Проблемні питання ліквідації підприємств за господарським законодавством України / А. Кравченко, І. Зеленкова // Адвокат. – 2012. – № 1 (136). – С. 33–37.
8. Виговська Н. Антикризовий фінансовий контролінг як інструмент запобігання банкрутства / Н. Виговська, А. Полчанов // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: «Економічні науки». – 2013. – № 4. – С. 146–153.

УДК 336.1

Нечипоренко А.В.

аспірант кафедри фінансів

Національного університету державної податкової служби України

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Стаття присвячена розгляду фінансових інструментів, що використовуються для стимулювання розвитку місцевого самоврядування. Здійснено короткий аналіз фінансових інструментів та зазначено принципи підбору інструментів стимулювання. Визначено необхідність використання фінансових інструментів держави для сталого розвитку економіки регіону.

Ключові слова: фінансові інструменти, місцеве самоврядування, регіон, бюджетне стимулювання, податкове стимулювання.

Нечипоренко А.В. РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена рассмотрению финансовых инструментов, используемых для стимулирования развития местного самоуправления. Осуществлен краткий анализ финансовых инструментов и указано принципы отбора инструментов стимулирования. Определена необходимость использования финансовых инструментов государства для устойчивого развития экономики региона.

Ключевые слова: финансовые инструменты, местное самоуправление, регион, бюджетное стимулирование, налоговое стимулирование.

Nechyporenko A.V. THE ROLE OF FINANCIAL INSTRUMENTS OF THE STATE IN ENSURING DEVELOPMENT OF LOCAL GOVERNMENT

Article is devoted to consideration of the financial instruments used for stimulation of development of local government. The short analysis of financial instruments was carried out and was specified the principles of selection of instruments of stimulation. Need of use of financial instruments of the state for a sustainable development of economy of the region was defined.

Keywords: financial instruments, local government, region, budgetary stimulation, tax stimulation.

Постановка проблеми. Політика стимулювання розвитку місцевого самоврядування в Україні реалізується за допомогою певного набору інструментів. Правильний підбір та успішне застосування методів та інструментів механізму стимулювання розвитку місцевого самоврядування на практиці дасть змогу досягти високого рівня сталого розвитку регіонів України. Відтак за сучасних умов набуває актуальності питання щодо застосування фінансових інструментів для забезпечення економічного розвитку країни в цілому та в регіонах зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку фінансового інструментарію розвитку місцевого самоврядування внесли такі вчені, як І.М. Вахович, І.В. Запатріна, О.В. Короткевич, Б.С. Малиняк, І.О. Луніна, Л.К. Сергієнко, М.М. Ставнича, Л.Л. Тарангул та інші. У роботах науковців запропоновано вирішення низки проблем місцевого самоврядування шляхом взаємодії бюджетно-податкових інструментів, проте питання щодо застосування фінансових інструментів у розвитку місцевого самоврядування потребує подальших досліджень.

Метою статті є розгляд фінансових інструментів держави та визначення їх ролі у забезпеченні ефективного розвитку місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку місцевого самоврядування в Укра-

їні вимагає виваженого державного та регіонального управління через застосування фінансових інструментів, які стимулюватимуть цей процес і сприятимуть нарощенню фінансової бази місцевого самоврядування.

Традиційні інструменти, що склалися в умовах командно-адміністративної економіки і принципи якої функціонують і сьогодні, не дають змоги стимулювати розвиток місцевого самоврядування, призводять до появи дисбалансу у системі фінансування економічної та соціальної сфер, а також до надмірного навантаження на бюджет – як наслідку великої кількості необґрунтованих і фінансово незабезпечених соціальних зобов'язань держави, недосконалості фінансового контролю та системи відповідальності за порушення фінансово-бюджетної дисципліни місцевими органами влади тощо. Від вирішення цих проблем залежить можливість забезпечення рівноважного існування економічної та соціальної сфер, наповнення місцевого бюджету, нарощення фінансового потенціалу місцевих органів влади [1, с. 20].

Набір інструментів, які можуть стимулювати активність окремих видів економічної діяльності, регіонів чи навіть окремих економічних агентів, є обмеженим і реалізується через:

- бюджетну систему – прямі бюджетні витрати: субсидії, дотації, інші бюджетні трансфери;
- податкову систему – непрямі бюджетні витрати: податкові пільги та звільнення від оподаткування;

– грошово-кредитну систему – непряма підтримка: зменшення облікової ставки, курсова політика, здешевлення кредитів;

– політичну систему – додаткові гарантії інвесторам, особливі умови приватизації, легалізація отриманих доходів тощо [2, с. 7].

Серед фінансових інструментів держави важливе місце належить бюджетно-податковим. Це податки, податкові пільги, податкове кредитування, державні субсидії, пряме фінансування з бюджету інвестиційних проектів цільового призначення тощо. Тому більш детально розглянемо бюджетні та податкові інструменти стимулювання розвитку місцевого самоврядування в Україні.

Бюджетні інструменти можуть здійснювати безпосередній та опосередкований вплив на інтереси економічних суб'єктів, тому доцільною є класифікація бюджетних інструментів за характером впливу. До методів безпосереднього впливу належать: бюджетне дотування та субсидування; бюджетне гарантування та страхування; бюджетне інвестування; державні замовлення; державне кредитування. До методів опосередкованого впливу відносяться: фінансування розвитку економічної інфраструктури; фінансування освіти, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (далі – НДДКР).

Найбільш використовуваним інструментом безпосереднього впливу є бюджетні субсидії. І.О. Луніна та О.В. Короткевич під субсидіями розуміють: 1) трансферти підприємствам з боку держави (у грошовій формі або у вигляді послуг, що мають грошову оцінку) на фінансування поточних витрат, які являють собою доповнення до доходу виробника від поточного виробництва; 2) усі форми втручання держави в економічну діяльність, унаслідок яких змінюються ціни на товари або фактори виробництва, а отже, і умови конкуренції на користь окремих підприємств або сфер економічної діяльності [3, с. 26].

За допомогою таких фінансових інструментів як субсидії, субвенції та дотації можна ефективно регулювати економічну активність, спрямовуючи їх у ті галузі, де можна від цього отримати найбільший економічний ефект. При цьому державна підтримка повинна слугувати додатковим джерелом фінансових ресурсів. Повинен бути стимул до економічного регіонального розвитку, яким може слугувати самостійність регіонів у визначенні перспективних цілей та можливості фінансувати заходи для їх реалізації за допомогою власних джерел [4].

Важливого значення для підтримки розвитку місцевого самоврядування набуває використання податкових інструментів з метою стимулювання економічного розвитку.

У тлумачному словнику зазначено, інструмент – це спосіб досягнення чогось. Тобто найбільш просте визначення податкового інструменту як засобу, що використовуються для досягнення цілей податкової політики. У широкому значенні податкові інструменти розуміються як сукупність засобів впливу держави на економічну поведінку платника податків через їх економічні інтереси з метою досягнення визначеного економічного або соціального результату, які закріплюються в нормах податкового законодавства [2, с. 68].

Податкові інструменти є найбільш поширеними серед непрямих методів стимулювання розвитку місцевого самоврядування завдяки своїм характеристикам: універсальності, безумовності та всеохоплюваності. Виконуючи одночасно фіскальну та регуляторну функції, податкові інструменти забез-

печують одну з фундаментальних передумов функціонування категорії фінансів у її практичній реалізації – розподіл та перерозподіл. Саме через це податкові інструменти досить ефективно діють щодо управління процесами регіонального розвитку, оскільки останні обов'язково мають опосередковуватися ефективним перерозподілом ресурсів [5, с. 141].

Інтенсивність використання фінансових інструментів, що застосовуються в рамках політики стимулювання розвитку місцевого самоврядування залежить від того, наскільки розвинені сфери життєдіяльності регіону, а також на скільки узгоджені їхні взаємовідносини. Для того щоб досягти високого рівня гармонійності, збалансованості та розвитку місцевого самоврядування необхідно використовувати податкові та бюджетні інструменти стимулювання. В першу чергу, це зумовлено тим, що ці фінансові інструменти тісно взаємопов'язані й активно застосовуються у всіх сферах життєдіяльності регіону. Крім того, їх застосування передбачає перерозподіл коштів через бюджети різних рівнів, що дозволить досягти соціальної справедливості та економічного зростання, а тому сприятиме розвитку місцевого самоврядування.

Інструменти стимулювання розвитку місцевого самоврядування повинні відповідати принципам відбору інструментів стимулювання. До основних принципів відбору інструментів механізму стимулювання варто віднести такі:

1) ефективність – здатність досягнути соціальних, економічних та екологічних цілей найраціональнішим шляхом при мінімальних витратах в межах реалізації політики стимулювання розвитку регіону;

2) гнучкість – реакція постійні соціальні, економічні та екологічні внутрішні та зовнішні зміни, що стосуються конкретного регіону;

3) справедливість – відповідність віднесення заходів, що стимулюють, до певного типу політики стимулювання розвитку регіону з метою об'єктивності у розподілі наслідків від застосованих інструментів стимулювання;

4) пріоритетність – застосування інструментів стимулювання, здатних стати переважними при реалізації певного типу політики стимулювання розвитку регіону;

5) довгостроковість – вибір і застосування в межах політики стимулювання сталого розвитку регіону таких довгострокових стимулів, що націлені на сприяння досягнення все більш високих соціальних, економічних та екологічних параметрів розвитку регіону;

6) інформативність – наявність об'єктивної інформації про заходи, що стимулюють, для обґрунтування застосування тих чи інших інструментів стимулювання в межах політики стимулювання розвитку регіонів [6, с. 326].

Загальна схема вибору та застосування фінансових інструментів стимулювання розвитку економіки регіону включає декілька етапів. На початковому етапі визначаються фінансові інструменти стимулювання розвитку регіону, серед яких варто виділити такі: оподаткування, міжбюджетні трансферти, інвестування, бюджет розвитку, цільові програми, ефективність реалізації яких визначає рівень соціально-економічного розвитку регіонів держави та їхню збалансованість. Коротко розглянемо їх зміст.

Фінансування соціально орієнтованої економіки регіону має ґрунтуватися на податковій концепції ринкового типу, на регулятивній податковій політиці, вихідним пунктом якої при визначенні видів і

величин податків та пільгових умов оподаткування є не дефіцит державного бюджету, а проведення структурної та інвестиційної політики [1, с. 21].

Основним інструментом підтримання окремих регіонів з боку держави є міжбюджетні трансферти. В країнах з децентралізованою системою управління і широкими бюджетними повноваженнями регіональної влади особливо важлива роль у вирішенні проблеми розвитку депресивних і відсталіх територій належить цільовим трансфертам. Основний обсяг таких трансфертів припадає на фінансову допомогу, що йде на розвиток соціальної та господарської інфраструктур [7, с. 37].

Політика субсидій держави має базуватись на диференціації рівня доходів різних верств населення та рівня розвитку регіонів, оскільки менш забезпечені громадяни витрачають значно більше своїх доходів, ніж високозабезпечені. Це дає змогу скоротити надання різних субсидій і переорієнтувати вивільнені кошти на інвестиційні потреби [8, с. 343].

Бюджетне фінансування слід використовувати лише для стратегічно важливих та пріоритетних видів економічної діяльності регіону. Передумовою бюджетного фінансування як міжбюджетних трансфертів є підтримання життєдіяльності стратегічно важливих видів економічної діяльності регіону, забезпечення соціально-економічної безпеки регіонів держави, оптимальне співвідношення між рівнями розвитку соціальної та економічної сфер регіону.

Слід зауважити, що міжбюджетні трансферти спрямовані здебільшого на вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів держави. Виникає ситуація, за якої економічно слабкі регіони, які «мало заробляють», потребують більше додаткових міжбюджетних трансфертів, які виділяються із Державного бюджету, що не стимулює регіональні органи влади до нарощування власної фінансової бази. Таким чином, виникає несправедливість стосовно тих регіонів, які «власними зусиллями» формують «економічний каркас» країни. Політика і принцип «мало заробляєш – більше маєш» міжбюджетного вирівнювання потрібно змінити у напрямку міжбюджетного стимулювання розвитку економіки регіону.

Водночас необхідно зазначити, що через історичні особливості, геополітичне розташування, різний рівень ресурсного забезпечення не всі регіони держави зможуть забезпечити самофінансування. Тому державні органи влади за допомогою інструментів стимулювання повинні вибудувати таку структуру видів економічної діяльності у територіальній площині, де кожен регіон зміг би максимально використати наявні можливості, врахувати інтереси як економічно розвинутих, так і слабо розвинутих регіонів, а також пріоритети державної регіональної політики, забезпечуючи однакові умови процесів соціалізації незалежно від території. Отже, реформування системи міжбюджетних відносин має передбачати удосконалення системи розподілу міжбюджетних трансфертів з орієнтацією на функцію, що стимулює розвиток економіки регіону; реалізацію принципів фіскальної децентралізації з метою зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування та посилення впливу фіскальних інструментів регулювання соціалізації економіки на регіональному рівні [1, с. 22].

Інвестиції є інструментом, що визначає загальне зростання економіки. У результаті інвестування в економіку збільшується валовий регіональний продукт, розвиваються і йдуть вперед в економічній конкуренції галузі, що найбільшою мірою задовольняють попит на ті чи інші товари. Інвестиції, що

утворюються за допомогою валового регіонального продукту, самі зумовлюють його зростання й відтворення [9, с. 116].

Бюджет розвитку є одним з інструментів стимулювання фінансового забезпечення економіки регіонів держави, забезпечення бюджетної підтримки економічного зростання. Слід зазначити, що сьогодні спостерігається нераціональна структура витраток місцевих бюджетів, де вони спрямовуються здебільшого на забезпечення соціальних витрат, нівелюючи економічний розвиток регіону. В результаті цього відбувається соціальне перевантаження економіки регіону, як наслідок – порушення соціально-економічної рівноваги. Фінансування економічного розвитку здійснюється за залишковим принципом.

Таким чином, обмежені державні кошти, що закладались у бюджет розвитку, не могли забезпечити істотні позитивні зрушення в економічному розвитку. Водночас спостерігається неефективне спрямування коштів бюджету розвитку. Так, бюджетні кошти спрямовуються на ті проекти, які мають короткі періоди окупності, високу рентабельність, але не враховують пріоритетів та цільових орієнтирів економічного розвитку регіону. Необхідно змінити структуру бюджету розвитку шляхом збільшення капітальних витраток на економічний розвиток регіону, що в перспективі принесе дохід, який можна буде інвестувати в людський розвиток, економіку, соціальну сферу тощо [1, с. 23].

Державні та регіональні цільові програми є інструментом, який спрямований на вирішення важливих проблем соціально-економічного розвитку регіонів держави. В умовах нераціонального регулювання міжбюджетних відносин державні цільові програми часто стають для регіональних органів влади привабливим засобом залучення додаткових фінансових ресурсів на регіональні потреби, що зумовлює жорстку конкуренцію за бюджетні кошти. Однак, як показує практика, це призводить до розпорошення бюджетних коштів та недофінансування пріоритетних програмних завдань. Пріоритети розвитку окремих регіонів не завжди узгоджуються із пріоритетами розвитку країни загалом, що зумовлює відсутність координації цілей та завдань цільових програм на державному рівні, як наслідок – перетворює їх у різноспрямовані проекти.

Так, місцева влада розробляє регіональні програми розвитку для того, щоб відповідати покладеним на неї обов'язкам, а не з метою поліпшення рівня соціально-економічного розвитку регіону. Територіальна громада майже повністю вилучена з цього процесу, незважаючи на наявні механізми громадської участі в процесі взаємодії представників місцевого самоврядування з окремими членами громад [10, с. 50].

Отже, у регіоні відсутній механізм співпраці з формування цільових програм як інструмента стимулювання розвитку економіки. Саме тому фінансуванню повинні підлягати ті цільові програми, які враховують пріоритети розвитку регіону та дають довгостроковий економічний ефект.

Висновки. Розглянуті фінансові інструменти держави відіграють важливу роль у забезпеченні розвитку місцевого самоврядування. Запропоновані різні види інструментів дозволять здійснити ефективне стимулювання розвитку регіонів та місцевого самоврядування для досягнення сталого розвитку. Схема вибору фінансових інструментів стимулювання розвитку економіки регіону має бути гнучкою і базуватися на комплексному аналізі демографічної

ситуації, стану використання природного, виробничого, трудового потенціалу, результатах оцінювання досягнутого рівня розвитку економіки й соціальної сфери та з урахуванням впливу політичних, економічних та інших факторів й очікуваних тенденцій зміни впливу цих факторів у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барський Ю.М. Стимулювання соціально орієнтованого розвитку економіки регіону за посередництвом фінансових інструментів / Ю.М. Барський // Наука молода: зб. наук. пр. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – Вип. 15/16. – С. 20–24.
2. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: [монографія] / за заг. ред. Л.Л. Тарангул; Нац. ун-т ДПС України. – Ірпінь; К.: Фенікс, 2012. – 532 с.
3. Луніна І.О. Державні фінанси України та їх вплив на економічний розвиток / І.О. Луніна, О.В. Короткевич. – К.: Ін-т екон. прогнозування НАНУ, 2000. – 432 с.
4. Британська Н.Н. Нерівномірність фінансового розвитку регіонів та шляхи подолання дисбалансів / Н.Н. Британська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63310.doc.htm
5. Боронос В.Г. Фінансові інструменти регулювання процесу реалізації екологічної політики розвитку регіону / В.Г. Боронос, І.В. Карпенко, Д.В. Леус // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – С. 139–146.
6. Гура Я.В. Інструменти стимулювання сталого розвитку регіонів України / Я.В. Гура // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2012. – Вип. 3. – С. 324–331.
7. Ставнича М.М. Використання бюджетних інструментів у світовій практиці регулювання регіонального розвитку / М.М. Ставнича // Економіка та держава. – 2009. – № 2. – С. 36–38.
8. Сергієнко Л.К. Вплив бюджетно-податкової політики на соціально-економічний розвиток держави / Л.К. Сергієнко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 342–345.
9. Галась О.І. Внутрішні інвестиції як стабілізаційний інструмент економічного розвитку держави / О.І. Галась, Д.Б. Круцяк // Академічний огляд. – 2010. – № 1 (32). – С. 115–119.
10. Соболева Г.Г. Розробка моделі організаційно-правового поля формування і реалізації регіональної стратегії соціально-економічного розвитку / Г.Г. Соболева // Економіка і регіон. – 2009. – № 2 (21). – С. 49–53.

УДК 658

Павловський С.В.

*здобувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ: АЛЬТЕРНАТИВНІ РІШЕННЯ

В умовах фінансової кризи, класичні інструменти залучення фінансових ресурсів для підприємств здебільшого є недоступними через високі ризики фінансування та непомірні витрати на капітал. У статті розглянуто низку актуальних питань, пов'язаних з обґрунтуванням альтернативних джерел антикризового фінансування.

Ключові слова: антикризове фінансування, витрати на капітал, мезонінний капітал, краудфандинг, краудінвестинг.

Павловский С.В. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА: АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

В условиях финансового кризиса, классические инструменты привлечения финансовых ресурсов для предприятий в основном недоступны из-за высоких рисков финансирования и непомерных затрат на капитал. В статье рассмотрен ряд актуальных вопросов, связанных с обоснованием альтернативных источников антикризисного финансирования.

Ключевые слова: антикризисное финансирование, затраты на капитал, мезонинный капитал, краудфандинг, краудинвестинг.

Pavlovsky S.V. THE BUSINESS FINANCE DURING THE FINANCIAL CRISIS: ALTERNATIVE SOLUTIONS

Under conditions of financial crisis, in most cases classical instruments of engaging financial resources for enterprises are inaccessible because of the high risks of financing and unreasonable costs for capital. A number of current issues related to the grounds of the alternative sources of the anti-crisis financing were discussed in the article.

Keywords: anti-crisis financing, expenses involved in capital, mezzanine capital, crowdfunding, crowdinvesting.

Постановка проблеми. Не потребує доведення та обставина, що в період кризи пріоритетним завданням фінансового менеджменту підприємства є залучення капіталу. Фінансові ресурси необхідні, з одного боку, для покращання (відновлення) ліквідності підприємств, а з іншого – для реалізації антикризових заходів стратегічного характеру. Однак антикризове фінансування супроводжується цілою низкою проблем: по-перше, не готовністю капіталодавців фінансувати антикризові проекти через підвищені ризики; по-друге, завищеними вимогами інвесторів та кредиторів щодо доходності вкладень у підприємства, які знаходяться в кризі; по-третє, невідповідністю діючого нормативно-правового забезпечення діяльності підприємств вимогам «нової економіки».

З огляду на окреслені проблеми, традиційні схеми фінансування підприємств у разі їх фінансової кризи здебільшого не діють. Один із варіантів вирішення питання антикризового фінансування лежить у площині викликів, які висуваються «ною економікою» [1]. Мова йде про застосування схем та технологій альтернативного фінансування, які є продуктом інформаційно-комунікаційних технологій. Серед можливих альтернативних рішень можна розглядати інструменти мезонінного та краудфандингового фінансування антикризових проектів. У глобальному вимірі зазначені інноваційні моделі фінансування підприємств набувають все більшого поширення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичному обґрунтуванню мезонінного та краудфандингового фінансування присвячено низку

праць як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Так, можливості використання зазначених методів для фінансування інноваційних проектів чи проектів «стартап» досліджені в працях І. Васильчук, Ю. Петрушенка, О. Дудкіна, А. Швінбахера, Б. Ларралда, І. Кравчука. Водночас питання використання згаданих новітніх фінансових інструментів для фінансування антикризових проектів залишаються поза увагою дослідників та не висвітлено у науково-практичній літературі.

Мета статті полягає у дослідженні інноваційних фінансових технологій мезонінного фінансування та крудфандингу в контексті можливості їх використання для фінансування підприємств, що знаходяться в кризі.

Вклад основного матеріалу дослідження. До традиційних інструментів залучення зовнішніх джерел фінансування антикризових заходів можна віднести залучення додаткових (або реструктуризація існуючих) банківських та комерційних кредитів, внески власників на збільшення статутного чи додаткового капіталу в комбінації із санацією балансу (метод двоступінчастої санації). Як зазначалося, високі ризики своїм наслідком мають завищені вимоги капіталодавців до доходності антикризових проектів. Відтак, ставка витрат на капітал підприємств, що знаходяться в кризі, виявляється надзвичайно високою. Для українських підприємств ситуація ускладнюється тим, що в результаті макроекономічної кризи надто завищеними є базові параметри, які впливають на витрати на капітал: локальна безризикова (базова) ставка та премія за ризик укладень на відповідному ринку. У такій ситуації у менеджменту підприємств залишаються обмежені можливості впливу на здешевлення ставки витрат на капітал. Має місце замкнене коло: для фінансування антикризових заходів слід залучити ресурси, однак цього не можна зробити через високі ризики та обмеження нормативно-правового характеру. Одним зі способів подолання означеної проблеми є узгодження на рівні підприємств та капіталодавців інноваційних технологій, які б дали змогу зменшити ризики фінансування та залучити кошти для реалізації антикризових проектів. Іншою передумовою надання додаткових коштів є готовність усіх інших стейкхолдерів (персонал, співвласників, менеджмент, інших кредиторів) брати участь у реалізації антикризової програми. Ключовий принцип антикризового фінансування має полягати у рівномірному розподілі ризиків між усіма зацікавленими сторонами.

Для заповнення певних прогалів у теоретико-методичному забезпеченні залучення зовнішніх джерел фінансування антикризових заходів дослідимо специфічні інструменти фінансування підприємств, які, за виконання певних умов, дають змогу зменшити ризики для капіталодавців та мобілізувати капітал для здійснення антикризових проектів на особливих умовах. У цьому контексті мова може йти про так звані гібридні (або мезонінні) інструменти фінансування та краудфандинг. Під мезонінним фінансуванням (*Mezzanine Financing*) розуміють проміжний рівень фінансування між позичковим і власним капіталом. Мезонінне фінансування у науково-практичній літературі позначається також як гібрид боргового та дольового (акціонерного) фінансування. Аналіз відповідної літератури засвідчує відсутність уніфікованої дефініції мезонінного капіталу. В окремих вітчизняних джерелах ця форма фінансування позначається як «проміжне фінансування». Здебільшого мова йде про комплекс гібридних інструментів форму-

вання капіталу подвійного походження, які за своїми характеристиками знаходяться на межі власного та позиченого капіталу [2, с. 170–171]. Найбільш відомими інструментами мезонінного фінансування є своп «борг – власність», партисипативні кредити, субординовані кредити, привілейовані акції, конвертовані облигації, права участі в прибутках. У разі мезонінного фінансування капіталодавці несуть підвищені ризики порівняно з борговим фінансуванням, однак нижчий рівень ризиків порівняно з традиційним придбанням корпоративних прав.

Слід зазначити, що мезонінне фінансування відноситься до новітніх інструментів залучення капіталу і лише набуває поширення у міжнародній практиці фінансового менеджменту. Так, відповідно до результатів дослідження компанії KPMG, у Швейцарії для забезпечення ліквідності більшість підприємств вдаються до реалізації такого комплексу фінансових заходів: 72% – оптимізують оборотні активи; 32% – активно використовують кредиторську заборгованість; 17% – залучають додаткові кредити; 8% – збільшують статутний та власний капітал; 2% – використовують інструменти мезонінного фінансування [3]. В Україні інструменти мезонінного фінансування практично не використовуються.

У контексті дослідження економічної сутності мезонінного фінансування варто звернути увагу, що окремі вітчизняні автори прив'язують мезонінний капітал до певних цілей чи об'єктів фінансування. Так, О.В. Люта, Н.Г. Пігуль, Н.А. Дехтяр визначають, що під мезонінним фінансуванням слід розуміти форму фінансового забезпечення, що передбачає поєднання боргового фінансування та фінансування на умовах участі у власному капіталі підприємства з метою реалізації інноваційних проектів суб'єкта господарювання [4]. Водночас аналіз світової практики мезонінного фінансування дає змогу стверджувати, що мезонінні інструменти використовуються для фінансування ризикових проектів. Однак ці проекти можуть бути пов'язані з антикризовими заходами, інноваційними чи венчурними проектами. Таким чином, спірною є дефініція, відповідно до якої мезонінний капітал розглядається виключно у взаємозв'язку з фінансуванням інноваційних проектів.

Незважаючи на те що мезонінне фінансування у кінцевому підсумку передбачає збільшення власного капіталу, інвестори при цьому не вкладають кошти безпосередньо у статутний капітал чи інші позиції власного капіталу. Здебільшого кошти спочатку надаються на умовах позики, однак одночасно інвестор отримує право придбати корпоративні права на заздалегідь визначених умовах. Іншими словами, капіталодавці не заходять у статутний капітал підприємств одразу, а надають ресурси через інструменти боргового фінансування з одночасним отриманням опціону на право придбання певної частки корпоративних прав (акцій) у майбутньому наперед визначених умовах. Преференції інвесторів за мезонінного фінансування забезпечуються через певні переваги при розподілі ліквідаційної виручки (у разі гіпотетичного банкрутства об'єкта фінансування) та завдяки опціонному праву на придбання корпоративних прав (отримання прибутку) у майбутньому. Основні типи преференцій, які отримують капіталодавці, вдаючись до мезонінного фінансування можна класифікувати таким чином:

- переважні права (або опціони) на придбання корпоративних прав;
- право конвертувати позики (облигації або інші боргові інструменти) у власний капітал;

– право на участь у майбутньому збільшенні статутного капіталу;

– преміальні виплати у разі погашення мезонінних боргових інструментів.

Аналіз світових тенденцій фінансування засвідчує, що раніше мезонінне фінансування використовувалося лише крупними транснаціональними корпораціями. Однак останнім часом в усе більшою мірою до зазначених інструментів вдаються також середні за обсягами діяльності підприємства. Це зумовлено тим, що в результаті запровадження досить рестриктивних вимог щодо кредитування, які передбачені Базелем II, багато підприємств зазнають певних складнощів при залученні кредитних ресурсів. З іншого боку, власники малих та середніх підприємств не завжди мають у своєму розпорядженні достатні ресурси для фінансування розвитку власними силами. Згідно з дослідженням консультаційно-аудиторської мережі PWC, близько 20% усіх зобов'язань підприємств у розвинених країнах Європи та Північної Америки складають зобов'язання, які виникли в результаті мезонінного фінансування [5]. У табл. 1 наведено ключові відмінності між позиченим, власним та мезонінним капіталом.

У теорії і практиці розрізняють мезонінний власний капітал (*Equity Mezzanine*) та мезонінний борговий капітал (*Debt Mezzanine*). У першому випадку збільшується власний капітал підприємства, у другому – позичений. Позичений мезонінний капітал може формуватися в результаті отримання позик від співвласників підприємства. Зазвичай надання мезонінного боргового капіталу є першим етапом мезонінного фінансування. Мезонінний власний капітал виникає у разі, коли генерованих підприємством грошових потоків не вистачає для обслуговування мезонінного боргу. Тоді вступає в дію опціон, який дає право на придбання певної кількості корпоративних прав за визначеною ціною та у визначений період. Разом із тим є низка інструментів мезонінного фінансування, у результаті використання яких одразу збільшується власний капітал. Прикладом таких інструментів є привілейовані акції.

Типовим інструментом формування мезонінного власного капіталу в разі антикризового управління

є операція трансформації боргових вимог у корпоративні права (*Debt-Equity-Swap*). Так, за неможливості погасити кредити, отримані під заставу корпоративних прав, може бути здійснена операція трансформації боргових вимог у корпоративні права. Кредитор (наприклад, банк) при цьому перетворюється у співвласника підприємства-боржника, а рівень заборгованості останнього зменшується. Корпоративні права, які передаються кредиторю в рамках трансформації боргу у власність, можуть бути передані іншими співвласниками боржника, викуплені самим підприємством або бути емітованими у результаті збільшення статутного капіталу. Слід урахувати, що ця операція не призводить до покращання платоспроможності боржника, оскільки надходження ліквідних ресурсів не здійснюється. Операція пов'язана зі значними ризиками для кредитора, оскільки в разі банкрутства боржника його «внески» у власний капітал будуть погашатися в останню чергу. Із точки зору кредитора, головною метою трансформації вимог у власність є не володіння підприємством-боржником, а пошук адекватних інструментів повернення своїх вимог. Зауважимо, що операція трансформації боргу у власність з економічної точки зору є логічною та виправданою, однак потребує серйозної правової експертизи, оскільки в юридичному плані є досить контроверсійною.

Мезонінний борговий капітал формується на основі використання інструментів, що мають субординовану природу. Зокрема, не потребують додаткового кредитного забезпечення та мають довгостроковий характер (як правило від 5 до 10 років). Такі інструменти дають їх держателям додаткові права, наприклад, на участь у прибутках, на придбання певної кількості звичайних акцій у майбутньому. Типовими інструментами формування мезонінного боргового капіталу є конвертовані облигації, облигації з варантами. До інструментів боргового мезонінного фінансування слід віднести також і операцію випуску облигацій із метою переведення зобов'язань підприємства в облигації. Так, згідно з Положенням про порядок здійснення емісії облигацій підприємств та їх обігу [6], акціонерні товариства можуть здійснити емісію облигацій для переведення своїх зобов'язань в облигації.

Таблиця 1

Відмінності між власним, позиченим та мезонінним капіталом

Критерії	Власний капітал	Мезонінний капітал	Позичений капітал
Цілі капіталодавців	Приріст вартості вкладень та забезпечення контролю над компанією	Повернення початкових вкладень та забезпечення необхідного рівня їх доходності	Повернення тіла кредиту та відсотків у повному обсязі
Відповідальність капіталодавців	Відповідальність щонайменше в обсязі вкладень у статутний капітал підприємства	Лише в обсязі, що вже конвертовано у власний капітал (конвертовані облигації)	Відповідальність відсутня
Участь у розподілі прибутку	Пропорційно до частки корпоративних прав	Залежить від фінансових результатів	Величина відсотків не залежить від фінансових результатів підприємства
Участь в активах	Пропорційно до частки корпоративних прав	Участь у прирості вартості (<i>Equity Kicker</i>), опціони на облигації	Вимоги обмежуються номінальною величиною кредиту та відсотків по ньому
Участь в управлінні	Право голосу та контролю	Можливе право голосу та контролю, однак носить формальний характер	Виключено
Часові рамки володіння	Необмежені	Обмежені	Обмежені
Забезпечення	Відсутнє	Відсутнє	Кредитне забезпечення
Вплив на ліквідність підприємства	Не фіксований, лише у разі розподілу прибутку	Можуть бути як фіксовані виплати, так і виплати, залежні від рівня прибутку	Фіксовані виплати відсотків та основної суми боргу
Податкове навантаження	Оподаткування прибутку	Залежно від способу виплати: фіксовані проценти чи прив'язка до прибутку	Фіксовані проценти відносяться на витрати підприємства

Важливим є те, що емісія облігацій для переведення зобов'язань товариства може бути здійснена за умови отримання письмової згоди кредиторів, зобов'язання перед якими будуть переведені в облігації. Для переведення зобов'язань в облігації приймається рішення про закриті (приватне) розміщення облігацій. Причому таке рішення приймається лише за умови відсутності мораторію на задоволення вимог кредиторів або якщо щодо переведення зобов'язань передбачено планом санації. Загальна номінальна вартість випуску облігацій має бути не більша від розміру зобов'язань товариства, на переведення яких в облігації дали згоду його кредитори. За своїм економічним змістом описана форма мезонінного фінансування є способом реструктуризації заборгованості підприємства-боржника перед кредиторами.

Ключовими питаннями, з якими слід визначитися, приймаючи рішення про залучення зовнішніх джерел фінансування антикризових заходів, є доступність відповідних джерел та їх вартість. Теоретичні та емпіричні дослідження підтверджують, що за відсутності фінансової кризи ціна залучення власного капіталу підприємства є вищою, ніж відсотки на позичковий капітал. Це зумовлено тим, що статус співвласника підприємства є більш ризиковим, ніж статус кредитора [7, с. 165–183]. Водночас у разі антикризового фінансування за рахунок ресурсів діючих співвласників ціна залучення власного капіталу здебільшого є нижчою, ніж ціна залучення позичкового капіталу. Це пояснюється підвищеними ризиками кредитування підприємств, що знаходяться у фінансовій кризі, з одного боку, та особливостями фінансування антикризових проектів співвласниками боржника – з іншого. У разі фінансової кризи у співвласників підприємства залишається вибір: або погоджуватися на ліквідацію і отримати частину ліквідаційної виручки за залишковим принципом, або ж брати участь у фінансуванні санації для того, щоб зберегти вкладений у підприємство капітал. Головний мотив участі співвласників у фінансуванні антикризових заходів полягає не у множенні свого капіталу, а в його збереженні. Таким чином, вони погоджуються на мінімальну плату за капітал, вкладений у підприємство, незважаючи на високий рівень ризиків.

У разі залучення сторонніх інвесторів, у тому числі у результаті корпоративної реструктуризації (реорганізації) боржника, нові співвласники здійснюють придбання корпоративних прав здебільшого за заниженою ціною. Відповідні рішення приймаються з метою реалізації потенціалу вартості, який міститься в прихованих резервах. У результаті таких операцій підприємство-боржник несе досить високі витрати на залучення власного капіталу, а також підвищений ризик розмивання корпоративних прав та власності. У разі використання мезонінних інструментів ціна фінансових ресурсів є дещо вищою, ніж ціна класичного позичкового капіталу. Це пояснюється тим, що капіталодавці виступають одночасно в двох іпостасях: кредитора та інвестора (співвласника). За відсутності кредитного забезпечення оференти мезонінного капіталу зазнають вищих ризиків, ніж звичайні кредитори, а тому вимагатимуть вищу премію за ризик. Водночас власники мезонінного капіталу є більш захищеними порівняно зі звичайними власниками, оскільки в разі невдалої реалізації антикризової стратегії вони завжди можуть скористатися своїм статусом кредитора, маючи більш високий пріоритет порівняно із власниками і разі ліквідації компанії.

З іншого боку, співвласники підприємства та саме підприємство зазнають менших витрат у разі обслуговування мезонінного капіталу порівняно з витратами на власний капітал. Мезонінні зобов'язання можна виконати через викуп іншими співвласниками опціонів на купівлю корпоративних прав та погашення мезонінного кредиту самим підприємством. У будь-якому разі це є дешевшим за витрати, пов'язані з обслуговуванням додатково залученого власного капіталу, або ж витратами на зворотній викуп додатково емітованих корпоративних прав. За реалізації схем мезонінного фінансування мінімальним є також розмивання вартості корпоративних прав. Окрім того, сплата винагороди за користування мезонінним капіталом у переважній своїй частині відноситься до складу фінансових витрат, тобто зменшує об'єкт оподаткування податком на прибуток. Завдяки виникненню податкового щита підприємства отримують економію на податкових платежах, що в цілому знижує витрати на залучення цього типу капіталу.

За нашими оцінками, цільова дохідність мезонінного капіталу (наприклад, мезонінних фондів) в Україні може знаходитися в інтервалі між ціною боргового фінансування (20–25%) та доходністю фондів приватних інвестицій (private-equity) – 45–50% і становитиме близько 30–40% у національній валюті України. На ринках економічно розвинених країн витрати на залучення коштів за допомогою стандартних мезонінних продуктів складають близько 7,5–10%. У разі ж використання індивідуальних продуктів витрати на мезонінний капітал коливаються в межах 10–25% (залежно від наближеності капіталу до власного чи позикового) [2, с. 183–184]. Таким чином, можна зробити висновок, що витрати на залучення мезонінного капіталу підприємствами, які знаходяться в кризі, є вищими, ніж у разі залучення класичних комерційних чи фінансових позик, вищими, ніж у разі додаткового фінансування підприємства існуючими власниками, та нижчими за витрати на капітал у разі прямих інвестицій із боку нових інвесторів. Виходячи з природи гібридного фінансування, можна сформулювати таку закономірність: чим ближче інструмент мезонінного фінансування до інструментів залучення позичкового капіталу, тим менший ризик та нижча дохідність, і навпаки, чим ближче відповідний інструмент до власного капіталу, тим більш ризиковим та прибутковим він буде. На нашу думку, ідеальним із точки зору підприємства, що залучає кошти, є мезонінний капітал, який відповідає таким умовам:

- призводить до збільшення частки власного капіталу (а отже, зменшує фінансові ризики підприємства);
- величина відсотків за його користування залежить від фінансових результатів;
- сплачені відсотки відносяться на фінансові витрати та зменшують об'єкт оподаткування;
- «мезонінодавці» не втручаються у фінансово-господарську діяльність та в процесі управління підприємством.

Більшість дослідників виокремлюють такі основні причини, що стримують розвиток мезонінного фінансування в Україні: нерегульованість юридичних питань щодо обігу інструментів мезонінного фінансування, недостатність інформації щодо специфіки функціонування галузей, що потребують даного виду фінансування, відсутність досвіду проведення подібних операцій [4]. Цей перелік доцільно доповнити недостатнім рівнем прозорості підприємств, для яких доцільно залучати мезонінний капітал, та

невмотивованістю потенційних оферентів капіталу. Йдеться про недоліки в антикризовій фінансовій комунікації. Крім того, невирішеним залишається питання нормативно-правового забезпечення функціонування мезонінних фондів.

Серед можливих альтернатив до класичного фінансування підприємств, що знаходяться в кризі, можна розглядати також краудфандинг (від англ. *crowdfunding* – колективне, суспільне фінансування). Фінансові інструменти краудфандингу значною мірою є подібними (і відносяться) до мезонінного фінансування, однак схеми залучення коштів дещо різняться. Ідея класичного краудфандинга полягає в об'єднанні значної кількості інвесторів для фінансування певного проекту. Враховуючи стадію стрімкого розвитку краудфандингу, більшість його дефініцій є або надто узагальненими або ж ураховують лише окремі аспекти цього явища. Так, одне з перших визначень краудфандингу знаходимо в праці А. Швінбахера та Б. Ларралда, які інтерпретують це поняття як організований на Інтернет-платформі відкритий конкурс, спрямований на збір фінансових ресурсів шляхом пожертвувань або ж в обмін на різні форми винагороди, та(або) прав голосу щодо підтримки ініціатив для досягнення певних цілей [8]. За визначенням І. Васильчук, краудфандинг – це інноваційна фінансова послуга, головною ідеєю якої ґрунтується на співпраці у формі колективного фінансування ризикових проектів заради досягнення визначених специфічних цілей (фінансових чи нефінансових) або без розрахунку на вигоду у формі пожертви чи спонсорства, або з розрахунком на нефінансову чи фінансову вигоду, що здійснюється шляхом формування пулу капіталу, який надходить у незначних сумах від значної невизначеної кількості осіб на основі відкритого конкурсу за допомогою Інтернет-технологій [9]. Діапазон цілей фінансування в рамках краудфандингу є досить широким: від благодійного колективного збору коштів на лікування дітей до мобілізації коштів для реалізації інноваційних проектів на підприємствах із метою отримання прибутку. Розвиток краудфандингу став можливим завдяки поширенню комунікаційних інструментів та Інтернет-технологій. Колективний збір коштів здійснюється на певній Інтернет-платформі (*Online-Crowdfunding-Portal*), яка виступає свого роду фінансовим посередником у процесі краудфандингу. Найвідомішими прикладами таких платформ є Kickstarter, Indiegogo, Seedmatch, Companisto, Investment, betterplace.org, crowdfunder, zencap. В Україні досить поширеною є краудфандинг-платформа «Велика ідея».

У науково-практичній літературі виокремлюють здебільшого чотири схеми (моделі) краудфандингу [9]:

- благодійні внески (*Donation-based Crowdfunding*) без будь-яких зобов'язань із боку отримувача коштів;
- краудфандинг, заснований на натуральній винагороді (*Reward-based Crowdfunding*), – інвестори отримують від підприємства винагороду в немонетарній формі, наприклад безоплатній рекламі, безкоштовних квитках, першочерговому отриманні готової продукції тощо;

- краудфандинг, заснований на борговому капіталі (*Lending-based Crowdfunding*), – капіталодавці надають кошти на умовах позики і в разі успішності проекту отримують ресурси назад разом із процентами;

- краудфандинг, заснований на інвестиційному капіталі (*Equity-based Crowdfunding*, *Crowdinvesting*), – інвестори надають кошти підпри-

емству на умовах участі у власному капіталі. Можливою є також гібридна модель краудфандингу.

За перших двох моделей капіталодавці не очікують раціональних з економічної точки зору зустрічних послуг. Водночас дві останні моделі приносять капіталодавцям значно вищі обсяги винагороди, ніж існуючі очікування, що мають місце на ринку капіталів. Остання форма краудфандингу позначається також як краудінвестинг. Вона вважається найризикованішою, однак і найбільш перспективною, оскільки дає змогу залучити дрібних інвесторів, що репрезентують середній клас, до фінансування інвестиційних проектів. Незважаючи на те що краудфандинг асоціюється передусім із колективним фінансуванням певних соціальних проектів, цю модель мобілізації коштів можна з успіхом використовувати для фінансування різного роду проектів у бізнесі, зокрема антикризових проектів. У результаті узагальнення досліджень сутності та функцій краудфандингу, що згадуються у різних науково-практичних джерелах, наведемо авторське бачення функцій цього виду фінансових послуг:

- функція мобілізації незначних за обсягом капіталів та залучення їх в інвестиційні процеси;
- функція диверсифікації капіталодавців для фінансування проекту;
- функція селекції інвестиційних проектів за критерієм соціально-економічної значимості напрямів витрат;
- функції виявлення кола зацікавлених осіб (таргет-стейкхолдерів) у фінансуванні релевантних проектів;
- функція пом'якшення принципал-агент конфліктів та зниження трансакційних витрат, а відтак, витрат на капітал.

Найпоширенішими інструментами залучення коштів у рамках краудфандингу є партисипативні кредити та субординовані позики. В обох випадках у разі банкрутства підприємства заборгованість кредиторів, які володіють зазначеними інструментами, погашається після вимог поточних та конкурсних кредиторів. Різниця між зазначеними інструментами полягає у формі винагороди за їх володіння. У випадку партисипативних кредитів винагорода кредитора прив'язана до фінансових результатів підприємства. За субординованих позик встановлюється фіксована ставка відсотка. Обидва інструменти характеризуються вищим рівнем ризику порівняно з облігаціями чи стандартними банківськими позиками. Незважаючи на те що в балансі підприємства-емітента залучені кошти відносяться до складу позиченого капіталу, з точки зору рейтингових агенцій та банків зазначені інструменти (непрямо) покращують структуру капіталу та кредитоспроможність підприємств.

У контексті антикризового фінансування з використанням інструментів краудфандингу можна розглядати фінансування проектів із перебудовання екологічно небезпечних підприємств за межі крупних населених пунктів, проектів із упровадження екологічних технологій на хімічних підприємствах, проектів із фінансової санації містоутворюючих підприємств та ін. Схеми та об'єкти фінансування можуть бути самими різними: від спільного фінансування стейкхолдерами проектів санації важливого постачальника сировини (напіфабрикатів) до збору коштів для фінансування новостворених у результаті поділу крупного підприємства господарських одиниць. Краудфандингове фінансування антикризових проектів окремих підприємств носиме інвестиційний характер і має передбачати отримання певної (прямої чи непрямой)

вигоди для оферентів капіталу. Коло зацікавлених інвесторів, окрім того, може включати всіх стейкхолдерів підприємства. Із цією метою пропонується створення краудфандингової платформи «Фінансування антикризових бізнес-проектів». Дью-ділідженс та експертиза санаційної спроможності відповідних проектів має проводитися організатором краудфандингової платформи або ж на його замовлення.

З вищевикладеного випливає, що краудфандинг є специфічним видом фінансових послуг. Для запобігання зловживанню краудфандинговими схемами мобілізації коштів, підвищення рівня захищеності як капіталодавців, так і кінцевих бенефіціарів коштів (власників ідей) необхідним є державне регулювання цього сегменту послуг. Передусім слід розробити та прийняти законодавчий акт, який би регулював фінансові відносини, пов'язані з краудфандингом, зменшив би високий потенціал шахрайства за використання відповідних моделей фінансування. Закон має містити інструменти захисту дрібних інвесторів від укладення коштів у необґрунтовані, недобросовісні та нетранспарентні проекти. Для цього слід передбачити норми щодо:

1) регламентування порядку участі у краудфандингових проектах фандерів – фізичних осіб, у тому числі:

– визначення максимальної межі вкладень одного інвестора (фізичної особи), що здійснюються в рамках краудфандингу (наприклад, не більше трикратного розміру середньомісячних доходів);

– самодекларування: надання фандером інформації краудфандинговій платформі щодо джерел доходів та розміру його статків;

– встановлення мінімального рівня місячних доходів, що дають змогу бути фандером;

2) регламентування порядку участі у проектах фандерів – юридичних осіб;

3) функціонування краудфандингових платформ як фінансових посередників на ринку краудфандингу;

4) оприлюднення актуальної інформації про проекти, що фінансуються через краудфандинг. Проспект до проекту має містити вичерпний опис продукту, в який пропонується вкладати кошти;

5) застереження щодо ризиків, які можуть призвести до повної втрати фандерами своїх внесків, а також неотримання очікуваних прибутків;

Із метою мотивації інвесторів та кредиторів у фінансуванні антикризових на умовах мезоніну чи краудфандингу необхідно розробити та презентувати перед потенційними капіталодавцями концепцію фінансового оздоровлення та майбутню модель підприємства. Завдяки якій розробленій концепції та плану санації, які завірені санаційним аудитом, має бути зменшена інформаційна асиметрія між капіталодавцями та об'єктом санації, а також знижено рівень трансакційних витрат.

Висновки. До числа альтернативних до традиційних форм антикризового фінансування можна віднести мезонінне та краудфандингове фінансування. Мезонінне фінансування дає змогу збалансувати ризики окремих форм залучення ресурсів, а краудфандинг – залучити максимальне число дрібних інвесторів, які зацікавлені в подальшому функціонуванні підприємства. Як і будь-яке інше рішення щодо фінансування ризикових проектів, рішення щодо краудфандингу чи надання мезонінного капі-

талу має ґрунтуватися або на результатах санаційного аудиту або ж на основі дью-ділідженсу.

Для технічної реалізації ідеї мезонінного фінансування найкращим способом є заснування мезонінних фондів із широким залученням до цього процесу банків та страхових компаній. Поряд із мезонінними фондами мезонінний капітал може надаватися також банками у вигляді мезонінних кредитів. Зазначені кредити можна віднести до інноваційних банківських продуктів із високим рівнем доходності та ризику.

Альтернативним інструментом залучення капіталу для фінансування антикризових заходів є краудфандинг. Йдеться про краудфандинг, заснований на борговому капіталі (капіталодавці надають кошти на умовах позики і в разі успішності проекту отримують ресурси назад разом з процентами) та краудфандинг, заснований на інвестиційному капіталі (краудінвестинг) – інвестори надають кошти підприємству на умовах участі у власному капіталі. До основних функцій краудфандингу слід віднести такі: мобілізація незначних за обсягом капіталів та залучення їх у інвестиційні процеси; диверсифікація капіталодавців; селекція інвестиційних проектів; виявлення кола таргет-стейкхолдерів, зацікавлених у фінансуванні релевантних проектів; функція пом'якшення принципал-агент конфліктів та зниження трансакційних витрат. Краудфандинг дасть змогу залучити стейкхолдерів підприємств та дрібних інвесторів до фінансування антикризових проектів. Для практичної реалізації краудфандингових та мезонінних схем фінансування необхідним є прийняття нормативно-правових актів, які урегулювали б фінансові відносини у відповідних сферах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко О.О. Антикризовий фінансовий менеджмент – вимога «нової економіки» / О.О. Терещенко // Ринок цінних паперів України. – 2004. – № 9. – С. 25–33.
2. Wöhe G., Bilstein J., Ernst D., Häcker J. Grundzüge der Unternehmensfinanzierung. 10., überarbeitete und erweiterte Auflage / G.Wöhe, J. Bilstein, D. Ernst D, J. Häcker – München: Vahlen, 2009. – P. 170–171.
3. KPMG: Restrukturierungs studie 2015. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://kpmg.ch/restructuring>.
4. Люта О.В. Мезонінний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку підприємства / О.В. Люта, Н.Г. Пігуль, Н.А. Дехтяр // Інноваційний розвиток економіки: процеси та явища: [монографія]; за ред. В.Я. Швеця, М.С. Пашкевич. – Дніпропетровськ: НГУ, 2013. – С. 353–361.
5. Fälligkeit Standard-Mezzanin // Herausgegeben von PWC AG, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.de/de_DE/de/finanzierung/assets/PwC-MezzaninStudie_2011.pdf.
6. Положення про порядок здійснення емісії облігацій підприємств та їх обігу, затверджене Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 17.07.2003 р. № 322 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0706-03/print1377538214973862>.
7. Терещенко О.О. Фінансовий контрольінг / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – К.: КНЕУ, 2013. – 407 с.
8. Schwienbacher A., Larralde B. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. SSRN Electronic Journal. – 2010. – papers.ssrn.com. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1699183_code301672.pdf.
9. Васильчук І.П. Краудфандінг як феномен постіндустріальної економіки / І.П. Васильчук // Ефективна економіка. – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500&p=1>.

УДК 338.434:631.51-044.68

Петрюк М.В.

аспірант кафедри фінансів

Національного університету біоресурсів і природокористування України

ПЕРСПЕКТИВИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ

У статті проведено аналіз світових тенденцій та досліджено стан фінансування систем точного землеробства за рахунок венчурного капіталу в Україні та світі. Визначено основні напрями розвитку проектів AgTech (Agriculture Technology) та динаміку залучення капіталу. Розкрито переваги сучасних систем точного землеробства, які покликані знизити ризики та забезпечити розвиток аграрного бізнесу в Україні. Наведено практичні приклади застосування систем AgTech на сільськогосподарських підприємствах України. Визначено основні проблеми на шляху розвитку та впровадження систем точного землеробства. Розкрито на практичному прикладі можливість та перспективність фінансування високих технологій в аграрному секторі за рахунок венчурного капіталу.

Ключові слова: венчурний капітал, точне землеробство, agriculture technology, аграрний сектор, венчурне фінансування, інвестиції.

Петрюк М.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ В УКРАИНЕ

В статье проведен анализ мировых тенденций и исследовано состояние финансирования систем точного земледелия за счет венчурного капитала в Украине и мире. Определены основные направления развития проектов AgTech (Agriculture Technology) и динамика привлечения капитала. Раскрыты преимущества современных систем точного земледелия, которые призваны снизить риски и обеспечить развитие аграрного бизнеса в Украине. Приведены практические примеры применения систем AgTech на сельскохозяйственных предприятиях Украины. Определены основные проблемы на пути развития и внедрения систем точного земледелия. Раскрыты на практическом примере возможность и перспективность финансирования высоких технологий в аграрном секторе за счет венчурного капитала.

Ключевые слова: венчурный капитал, точное земледелие, agriculture technology, аграрный сектор, венчурное финансирование, инвестиции.

Petriuk M.V. PERSPECTIVES OF VENTURE FINANCING PRECISION AGRICULTURE SYSTEMS IN UKRAINE

The article analyzes global trends and investigate financing of precision farming through venture capital in Ukraine and abroad. Studied directions of development projects AgTech (Agriculture Technology) and the dynamics of raising capital. Revealed advantages of precision farming systems that are designed to reduce risks and ensure the development of the agricultural business in Ukraine. Determined the main problem in the development and application of precision farming. Reveals the practical example of the possibility and prospects of funding for high technology in the agricultural sector through venture capital.

Keywords: venture capital, precision agriculture, agriculture technology, agriculture sector, venture capital investment.

Постановка проблеми. Венчурний капітал пересудим розглядається як джерело фінансування для високотехнологічних галузей економіки, але вже сьогодні передові венчурні капіталісти розглядають перспективні проекти в галузі сільського господарства. Головною передумовою інвестицій в аграрний сектор є зростаючий попит на продовольчі товари у світі, що викликано глобальним ростом світового населення. На думку експерта з точного землеробства К. Блекера, «до 2050 р. людство досягне, як мінімум 9 млрд. людей, і це створює певні виклики для харчової індустрії. До 2050 р. залишилося зібрати всього 34 врожаю, а це значить що для забезпечення всіх їжею ми повинні зуміти збільшити виробництво на цілих 65%» [2]. Для вирішення даних питань, на думку К. Блекера, сільське господарство має розвиватись в таких напрямках: точне землеробство; дистанційне зондування; розвиток роботосистем; безпровідні технології; технології підвищення точності внесення добрив. Це дасть потужний поштовх для раціонального підвищення ефективності діяльності сільського господарства і вирішення питання продовольчої безпеки в масштабах планети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних та вітчизняних учених найбільш відомими дослідниками даного питання є А. Дамодаран, Є. Сисоев, Г. Десмонд, Т. Коллер, К. Бекер, Ж. Ерцег, Дж. Сімон, М. Бетс, О. Ласло. В їхніх дослідженнях багато уваги приділяється теоретичним та практичним засадам венчурного фінансування систем точного землеробства. Однак більшість методів розро-

блені для застосування в розвинутих країнах Європи та США і не можуть використовуватись в економічних умовах нашої країни.

Мета статті полягає у дослідженні перспективності та привабливості фінансування систем точного землеробства за рахунок венчурного капіталу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор вважають хорошим першим ринком для впровадження багатьох передових технологічних розробок, що забезпечують вирішення складних питань точного землеробства. Фінансування проектів AgTech (Agriculture Technology), які направлені на використання високих технологій у сільському господарстві, зріс у 12,25 разів за період 2010–2015 рр. (рис. 1). За 2015 р. 449 компаній змогли залучити 4,6 млрд. дол. за 526 раундів фінансування, що вдвічі більше за 2014 р.

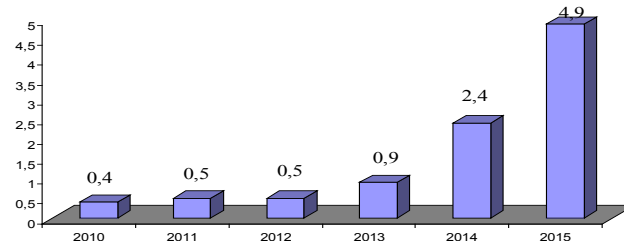


Рис. 1. Об'єм фінансування AgTech за 2010–2015 рр., млрд. дол.

Джерело: побудовано автором за даними «Venture Pulse Report 2015»

Згідно з щорічним звітом *Venture Pulse Report 2015*, підготовленим компанією KPMG, у 2015 р. аграрний сектор забезпечив 10% світового ВВП (7,8 трлн. дол.), а інвестиції в технології AgTech становили менше ніж 3,3% від загальних венчурних інвестицій у 128 млрд. дол., що є досить малим показником для галузі, що складає десяту частину світового ВВП [8]. Для порівняння: частка сфери охорони здоров'я становить 12% від ВВП і щорічно залучає близько 12% від усіх венчурних інвестицій. Тому вже зараз прогнозується зростання венчурних інвестицій у сектор AgTech, що підтверджується залученням 4,9 млрд. за прогнозованих 4,1 млрд. у 2015 р. Компанії, які розташовані в США, залучили 2,4 млрд. дол. (48,9%) фінансування для впровадження передових технологій в аграрних підприємствах, але в 2014 р. цей показник був значно більшим і становив близько 90%. У 2015 р. Ізраїль став другим за показником інвестицій в AgTech із сумою в 550 млн. дол., третім та четвертим регіонами стали Індія та Китай – 506 та 408 млн. відповідно. Значне зростання чисельності населення в регіонах сприяє впровадженню інновацій у сфері сільського господарства для вирішення продовольчого питання [9].

Об'єм залученого венчурного капіталу в технології, направлені на точне землеробство, збільшились у 2015 р. на 140% порівняно з 2014 р. Сектор точного землеробства є набором апаратних і програмних технологій, які допомагають фермерам покращити процес прийняття рішень, використовуючи аналітичні сервіси. На сектор точного землеробства довелось 30% від усіх угод, і лише 12% від загального обсягу інвестицій в сектор AgTech. Точне землеробство все частіше поєднує ідеї та різні технології як інструменти для прийняття рішень, як приклад, фінансування систем, які використовують супутники для зйомки та стеження, займає 27% від загального об'єму (рис. 2).

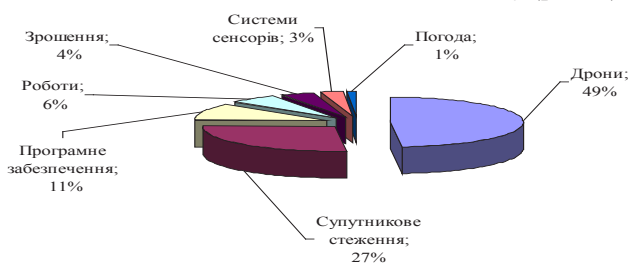


Рис. 2. Залучення венчурного капіталу для точного землеробства за секторами AgTech у 2015 р.

Джерело: складено на основі [9]

Однією з найбільших подій у сфері агротехнологій експерти InVenture вважають придбання в 2013 р. за 1,1 млрд. дол. провідним світовим постачальником технологічних рішень у сфері сільського господарства Monsanto компанії зі збору та обробки кліматичних даних The Climate Corp. Компанія є страховим сервісом для фермерів, який на основі спеціальних інструментів і аналітики даних визначає ризики, пов'язані з майбутніми погодними умовами. The Climate Corp – це успішний вихід із проекту венчурних фондів Google Ventures and Khosla Ventures, які в 2011 р. інвестували 42 млн. дол. в стартап WeatherBill (пізніше перейменованій в The Climate Corporation). Крім того, Google Ventures не зупинився і в 2015 р. спільно з ще двома венчурними фондами – DBL Investors і Kleiner Perkins Caufield & Byers – інвестував на раунді «В» 15 млн. дол. в стартап Farmers Business Network. Сервіс дає можливість фермерам приймати більш обґрунтовані і вива-

жені рішення щодо вирощування зернових культур, використовуючи дані про погоду і ґрунти, отримані за допомогою сенсорних сільськогосподарських датчиків. На основі аналізу даних компанія надає рекомендації фермерам по використанню необхідних ресурсів: насіння, добрив або хімікатів. Слід зазначити, що Google Ventures став ведучим інвестором в Farmers Business Network, раніше в 2014 р. на раунді «А» в проєкт інвестував 5,6 млн. дол. Kleiner Perkins Caufield & Byers і 3,3 млн. дол. DBL Investors [6].

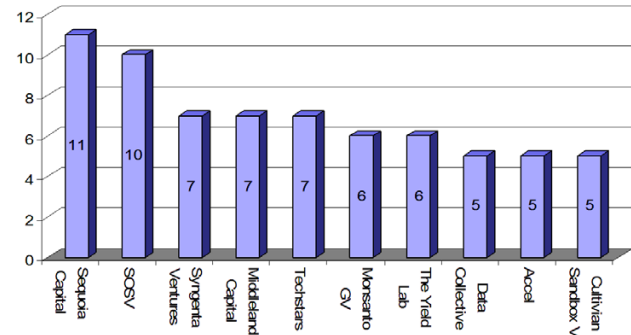


Рис. 3. Топ венчурних інвесторів за кількістю угод про фінансування в 2015 р.

Джерело: AgTech Investing Report 2015

Збільшення кількості угод у секторі точного землеробства та AgTech призвело до зростання кількості зацікавлених інвесторів. Основні міжнародні фонди та приватні інвестори приведені на рис. 3.

Системи точного землеробства та технології AgTech також використовуються і в Україні. Але для їх впровадження на аграрних підприємствах зазвичай не вистачає інвестицій. Венчурний капітал, який фінансує розвиток таких технологій у світі, неохоче розглядає схожі проєкти в Україні через високі ризики на економічну нестабільність. Але незважаючи на це, багато агрохолдингів уже активно впроваджують технології. Наприклад, «Астарта» використовує комплексну систему GPS-моніторингу, що дає змогу в режимі реального часу відслідковувати виконання польових робіт, місцезнаходження техніки, контролювати витрату палива і вести автоматизований облік процесів. Окрім того, в «Астарті» впроваджується система точного землеробства для підвищення продуктивності кожного окремого поля в обробці. Активно розвиваються системи автоматизованого звітування в тваринництві та контролю над рухом продукції на елеваторах. Ж. Ерцег, операційний директор компанії «Астарта», констатує, що «розвиток агротехнологій в Україні, з одного боку, дуже добре, але, з іншого боку, розрахунок глобальності показує нам, що в Україні не всі технології можуть швидко окупитися. Тим більше що більшість наших колег з агрохолдингів стикаються з іншими фундаментальними проблемами в плані нестачі техніки, поганої якості засобів захисту рослин. Є багато інших напрямів інвестування, які сьогодні конкурують із впровадженням інновацій» [2].

В Україні активно створюються власні технології для аграрного сектора. Так, вітчизняна технологія Envy Sensor являє собою систему моніторингу клімату та концентрації вуглекислого газу в теплицях і овочесховищах. Вона збирає дані за допомогою датчика на основі графену, що дає змогу вловлювати і фіксувати дуже низькі концентрації CO₂.

Ще одним прикладом є проєкт «Рибний буй» А. Селезньова, засновника стартапу Petiole. Його

пристрій вимірює температуру води та її хімічні показники для визначення оптимального часу годування риби. За словами засновника, «проект націлений на внутрішній ринок. Ми його розробляли з думкою про озера Черкаської та Запорізької областей» [7].

Основною проблемою залишається обґрунтування економічної ефективності інвестицій в технології AgTech. С. Сизоненко, директор Baker Tilly в Україні, вважає, що нові технології це добре, але це повинно бути економічно ефективно. У виступі С. Сизоненка в межах британсько-українського агробізнес-форуму, який відбувся в рамках міжнародної виставки «Зернові технології» 11 лютого 2016 р. у Києві, був розглянутий практичний приклад економічного обґрунтування використання сучасних систем зрошення, які є одним зі складових AgTech [2].

Структуру інвестиційних потоків зобразимо у вигляді схеми:

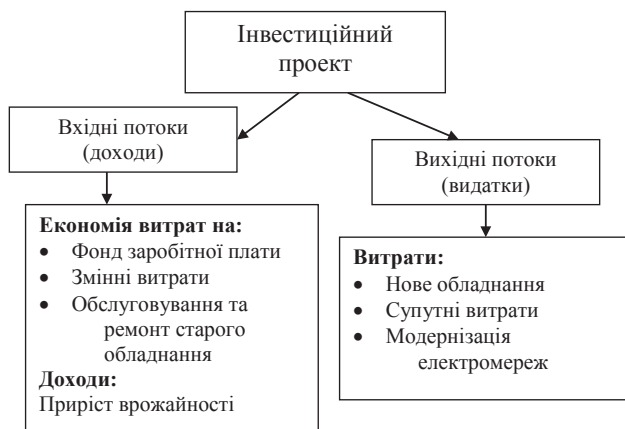


Рис. 4. Дохідна та видаткова складові інвестиційного проекту

Основні технічні характеристики проекту. Загальна площа під зрошенням – 12 000 га. Пропонується купити 95 машин. Загальна вартість придбання – 182 000 грн. Супутні витрати: заміна насосної станції – 5 000 грн., модернізація електромереж – 32 000 грн. Витрати електроенергії для руху машин – 3 000 грн. на рік. Сума економії електроенергії – 17 000 грн. Приріст врожайності у грошовому вимірі – 22 000 грн. Зменшення витрат на ремонт та обслуговування – 5 000 грн. Економія витрат на ФЗП – 2 000 грн.

Вхідні дані та проведені розрахунки наведемо нижче в таблиці 1.

Виходячи з отриманих результатів бачимо, що очікувана внутрішня норма дохідності (IRR) становить 14,62%, що є досить хорошим показником для власника проекту, але на фінансування від венчурних фондів не варто розраховувати, оскільки така доходність є недостатньо високою в Україні. Крім того, венчурні капіталісти захочуть вивести кошти з даного проекту уже через 4-5 років, при розрахунковій окупності в 5,5 р. Проект не передбачає чітких стратегій виходу для інвестора і є класичним прикладом упровадження технологій точного землеробства і переоснащення виробництва.

На шляху розвитку сектору агротехнологій в Україні стоїть велика кількість суттєвих перешкод. По-перше, брак висококваліфікованих підприємців, які готові розробляти та впроваджувати нові технології. По-друге, в умовах слабкого розвитку та малої кількості вітчизняних класичних венчурних фондів не доводиться очікувати широкого фінансування в нових галузях (інвестиції в аграрний сектор не є ключовим критерієм у жодному із секторів). По-третє, обмеженість шляхів виходу венчурних інвесторів із проектів (малий відсоток українських компаній, які здійснюють процедуру IPO чи M&A).

Висновки. Глобальне зростання світового населення посилює попит на продовольчі товари у світі, що дає поштовх для раціонального підвищення ефективності діяльності сільського господарства і вирішення питання продовольчої безпеки в масштабах планети. В останні кілька років венчурні інвестори все більше звертають увагу на сектор AgTech (Agriculture Technology), який направлений на використання високих технологій у сільському господарстві.

На сектор точного землеробства припадає 30% від усіх угод, і лише 12% – від загального обсягу інвестицій у сектор AgTech. Розвиток технологій на зразок The Climate Corp, Farmers Business Network, VitaFields та українських проектів Envy Sensor, «Рибний буй», які допомагають приймати рішення щодо вирощування зернових культур, використовуючи дані про погоду і ґрунти, прогнозують хвороби рослин та тварин, а також здійснюють управління окремими елементами процесу чи цілими складами, привертають увагу все більшої кількості інвесторів.

В Україні зараз створюються дві важливих передумови для розвитку систем точного землеробства в межах AgTech – це зростаюча роль аграрного сектора

Таблиця 1

Розрахунок економічної ефективності впровадження проекту, тис. грн..

Вхідні дані		Рік 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Придбання машин	-182										
Придбання насосів	-5										
Підключення енергоносіїв	-32										
Електроенергія для машин		-3	-3	-3	-3	-3	-3	-3	-3	-3	-3
Економія електроенергії		17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Економія витрат на ремонт		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Економія фонду заробітної плати		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Приріст врожайності		22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
Всього		43	43	43	43	43	43	43	43	43	43
Всього наростаючим підсумком	-219	-179	-139	-99	-59	-19	21	61	101	141	181
Результат											
Період окупності	5,5										
IRR	14,62%										

Джерело: власні розрахунки автора

в економіці та стрімкий розвиток ІТ-технологій, що в поєднанні створить потужний імпульс для підвищення ефективності АПК. Тому вважаємо, що сектор AgTech є перспективним напрямом розвитку та фінансування в Україні. Окремим питанням залишається економічне обґрунтування та ефективність упровадження окремих технологій. Практичний приклад показує, що отримана в результаті інвестицій IRR є хорошим показником для власника проекту, але на фінансування від венчурних фондів не варто розраховувати, оскільки така доходність є недостатньо високою в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ.; 5-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1340 с.
2. Британсько-український агробізнес-форум «Агробізнес майбутнього: інновації та підвищення ефективності 2016» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agrievent.com.ua/ru/agenda-b-u-agriforum-2016-ua.html>.
3. Внутрішня норма рентабельності Internal Rate of Return (IRR) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/1309/42/1/3/#4361>.
4. Гриненко С.П. Система точного землеробства як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємницьких формувань / С.П. Гриненко // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 117–119.
5. Ласло О.О. Впровадження технологій точного землеробства в Україні / О.О. Ласло // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 1. – С. 49–50.
6. Перспективы венчурного инвестирования технологических проектов в аграрном секторе Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://inventure.com.ua/analytics/investments/perspektivy-venchurnogo-investirovaniya-tehnologicheskikh-proektov-v-agrarnom-sektore-ukrainy>.
7. Умный агробизнес: как украинские ИТ-предприниматели завоевывают аграрный рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://inventure.com.ua/news/ukraine/umnyj-agrobiznes-kak-ukrainskie-it-predprinateli-zavoevuyut-agrarnyj-rynok>.
8. Venture Pulse: Q4 Global analysis of venture funding, KPMG [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2015/10/venture-pulse.html>.
9. AgTech Investing Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://agfunder.com/research>.

УДК 336.3

Пйонтко Н.Б.

*аспірант Науково-дослідного фінансового інституту
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України*

МУНІЦИПАЛЬНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості та тенденції функціонування ринку муніципальних запозичень України протягом 2007–2014 рр. Проаналізовано динаміку розвитку основних форм муніципальних запозичень як інструментів боргового фінансування місцевих органів влади. Охарактеризовано проблематику використання місцевих запозичень та визначено основні шляхи вдосконалення ринку муніципальних запозичень.

Ключові слова: боргове фінансування, місцеві запозичення, облігації місцевих позик, укладення кредитних договорів, ринок муніципальних запозичень, місцевий борг, інвестиційний розвиток.

Пйонтко Н.Б. МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ЗАЙМСТВОВАНИЯ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены особенности и тенденции функционирования рынка муниципальных займов Украины в течение 2007–2014 гг. Проанализирована динамика развития основных форм муниципальных займов как инструментов долгового финансирования местных органов власти. Охарактеризована проблематика использования местных займов и определены основные пути совершенствования рынка муниципальных займов.

Ключевые слова: долговое финансирование, местные займы, облигации местных займов, заключения кредитных договоров, рынок муниципальных займов, местный долг, инвестиционное развитие.

Piontko N.B. MUNICIPAL BORROWINGS AS A SOURCE OF INVESTMENT-DRIVEN DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE

This paper presents aspects and trends of functioning of the municipal borrowings' market of Ukraine over the years 2007–2014. The dynamics of development of basic forms of municipal borrowings as an instrument of debt financing of local authorities was analysed. Issues concerning use of the local borrowings as well as main paths to improve municipal borrowings' market were described and defined.

Keywords: debt financing, local borrowings, local bonds, formation of loan agreements, municipal borrowings' market, local debt, investment-driven development.

Постановка проблеми. Належне фінансове забезпечення діяльності місцевих органів влади та соціально-економічний розвиток регіонів є пріоритетними завданнями кожної територіальної громади. В умовах хронічної нестачі власних фінансових ресурсів, постійного збільшення повноважень органів місцевого самоврядування, високого рівня залежності від центральних органів влади та переважаю-

чої ролі поточних видатків саме додаткові джерела фінансування місцевих бюджетів є ключовим фактором самостійності адміністративно-територіальних одиниць та визначальним чинником їх розвитку. Одним з ефективних способів залучення додаткових фінансових ресурсів та джерелом фінансового забезпечення розвитку місцевого самоврядування є боргове фінансування, зокрема у формі місцевих пози-

чок та місцевих запозичень. Боргове фінансування виступає не лише як засіб досягнення ефективної поточної діяльності органів місцевого самоврядування чи досягнення їх фінансової самостійності, а й як інструмент для здійснення інвестиційних та інноваційних програм, реалізації місцевих ініціатив, розширення зв'язків на внутрішньому та міжнародному рівнях. Практика здійснення місцевих запозичень як альтернативного та ефективного джерела фінансових ресурсів набула значної популярності в зарубіжних країнах. В Україні ж місцеві запозичення не відіграють значної ролі під час формування фінансових ресурсів, а сам ринок муніципальних запозичень перебуває на етапі становлення та є недостатньо розвиненим. Саме тому актуальним для України є дослідження сутності та проблем здійснення місцевих запозичень як одного з диверсифікованих способів залучення додаткових фінансових ресурсів, що в умовах розвитку процесів децентралізації набуває ще більшої важливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі проблематиці становлення ринку муніципальних запозичень в Україні, аналізу його структури, дослідження ролі місцевих запозичень у фінансуванні інвестиційних проектів місцевих органів влади та визначення перспектив подальшого розвитку ринку місцевих позик присвячені праці Л. Баланюк, Г. Возняк, Л. Діденко, С. Дяченко, А. Каспрук, О. Кириленко, М. Кореняко, Н. Костіної, І. Луніної, І. Музики, Д. Нехайчука, Ю. Нехайчук, Л. Олійник, А. Петрик, Н. Синютки, Л. Сідельникової, І. Сторонянської, В. Телятницької, В. Хвостенка, О. Шевченка та ін. Запозичення місцевих органів влади у формі облігацій зовнішніх місцевих позик детально описано у публікації Л. Фокші.

Вивчення та дослідження ринку муніципальних запозичень є важливим завданням також і для зарубіжних учених, серед яких можна виділити наукові праці Ю. Данилова, Б. Даффлона, П. Дворакової, І. Костікова, Лоренса Дж. Гітмана, Річарда Л. Петерсона, П. Свяневича, Х. Ціммермана та ін.

У роботах вітчизняних науковців вивчення проблем муніципальних запозичень переважно зосереджено на дослідженні облігацій місцевих позик, залишаючи поза увагою кредитування місцевих органів влади фінансовими установами. Невирішеними є чимало питань щодо процедур залучення додаткових фінансових ресурсів на міжнародному і вітчизняному ринках капіталу, неефективного здійснення запозичень та перспектив розвитку ринку місцевих позик. Тому необхідним є більш ґрунтовне наукове дослідження тематики муніципальних запозичень в Україні.

Мета статті полягає у визначенні особливостей, тенденцій та основних проблем розвитку ринку муніципальних запозичень в Україні, обґрунтуванні напрямів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність діяльності місцевих органів влади визначається своєчасністю та повнотою задоволення поточних потреб територіальних громад, а також здатністю забезпечувати соціально-економічний розвиток регіонів, фінансувати проекти інвестиційного характеру. Проте досягнути перманентної збалансованості місцевих бюджетів украї важко, а в умовах високої централізації фінансових ресурсів та низького рівня фінансової самостійності місцевих органів влади здійснення капітального інвестування за рахунок власних ресурсів місцевих бюджетів без застосування запозичень є практично неможливим.

Тому використання боргового фінансування місцевих органів влади у формі надання позичок місцевим бюджетам та здійснення муніципальних запозичень є необхідним інструментом фінансової стабільності та соціально-економічного розвитку місцевих органів влади.

Використання боргового фінансування для залучення додаткових фінансових ресурсів на місцевому рівні характеризується такими перевагами:

1. Вигоди від здійснення місцевих запозичень, що спрямовуються на фінансування інвестиційних проектів, поширюються в часі, тобто результатами здійснених інвестицій мають можливість користуватися не лише теперішнє, а й майбутнє покоління певної адміністративно-територіальної одиниці.

2. Муніципальні запозичення є інструментом розширення фінансової автономії місцевих органів влади, що забезпечує самостійний вибір необхідних напрямів інвестування, їх пріоритетності. Така особливість здійснення місцевих запозичень сприяє розвитку процесів децентралізації та є каталізатором стимулювання економічного зростання на місцевому рівні.

3. Позички, надані місцевим бюджетам, попереджують можливі затримки в наданні місцевих публічних послуг, що спричинені тимчасовою невідповідністю місцевих доходів та потреб у видатках, забезпечуючи тим самим синхронізацію потоків доходів та видатків.

4. Процес здійснення запозичень сприяє міжрегіональному руху капіталів. У зв'язку з диференціацією соціально-економічного рівня розвитку регіонів обсяг сукупних активів інвесторів суттєво відрізняється між адміністративно-територіальними одиницями, тому запозичення сприяють переливу фінансового капіталу від «багатих» регіонів до «бідних», вирішують проблему залучення капіталу зі столиці до регіонів.

5. Вихід місцевих органів влади на ринок муніципальних запозичень підвищує їхню ринкову дисципліну, забезпечує прозорість управління та публічність інформації, а розширення інструментів здійснення місцевих запозичень сприяє розвитку та поглибленню структури фінансового ринку [11, с. 28].

В Україні боргове фінансування місцевих органів влади представлено позичками, що надані місцевим бюджетам Казначейством України та фінансовими установами (характеризуються короткостроковістю фінансування, спрямовані на покриття тимчасових касових розривів, забезпечуючи таким чином стабільну поточну операційну роботу місцевих органів влади) і місцевими запозиченнями, що здійснюються у формі облігацій місцевих позик та укладення договорів позики (передбачають середньо- та довгостроковий характер фінансування інвестиційних проектів, тобто вирішують проблему соціально-економічного розвитку територіальних громад) (рис. 1).

Якщо процедура надання позичок місцевим бюджетам на покриття тимчасових касових розривів законодавчо врегульована та визначена і не існує суттєвих проблем щодо використання такого інструменту фінансування, то процес отримання додаткових фінансових ресурсів шляхом здійснення місцевих запозичень потребує вдосконалення та детального дослідження.

Місцеві запозичення в Україні є важливим джерелом залучення коштів для фінансування інвестиційного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, що включає як створення нових, так і оновлення вже діючих стратегічних об'єктів довготривалого користування, реалізуючи тим самим основні

принципи регіональної політики, спрямованої на соціально-економічний розвиток органів місцевого самоврядування [2]. Саме муніципальним запозиченням повинен бути наданий статус пріоритетності в отриманні додаткових фінансових ресурсів, що спрямовуються на здійснення капітальних видатків, зокрема на розширене відтворення: фінансування виконання інвестиційних програм (проектів), будівництво, капітальний ремонт і реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери та ЖКГ, розвиток дорожнього господарства і т. д. [14, с. 106]. Розглянемо більш детально кожен із форм здійснення муніципальних запозичень в Україні.

Облігації місцевих позик (ОМП) є важливою формою боргового фінансування місцевих бюджетів та перспективним інструментом залучення додаткових фінансових ресурсів. Проте, незважаючи на значні переваги використання місцевих облігацій, даний інструмент не набув значного поширення на території України, а сам ринок муніципальних облігацій розвинений слабо. Застосування даного інструменту запозичень розпочалося у середині 90-х років минулого століття, коли виникла необхідність у пошуку додаткових фінансових ресурсів [24]. Із того часу спостерігаються поступове зростання зацікавленості місцевих органів влади до ОМП та розширення територіальної просторовості застосування даного інструменту фінансування.

Протягом досліджуваного періоду 2007–2014 рр. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) було здійснено реєстрацію 141 випуску облігацій місцевих позик на загальну суму 10,1 млрд. грн. (табл. 1). У 2010 та 2013 рр. не зареєстровано жодного випуску ОМП (зокрема, у 2010 р. така ситуація була штучно створена Міністерством фінансів України для зменшення сукупного боргу держави, що було спричинено необхідністю отримання чергового траншу кредиту від МВФ) [24].

У структурі ринку цінних паперів України облігації місцевих позик у середньому за досліджуваний період займають лише 0,21%, що свідчить про низький рівень використання такого інструменту запозичень. Найвища активність на ринку цінних паперів спостерігалась у 2007 р. – 0,57% даного ринку займали муніципальні облігації, проте вже в 2014 р. значення показника зменшилося у 3,2 рази та становило 0,18%. Частка обсягу торгів муніципальними облігаціями на біржовому ринку в загальному обсязі всіх торгів муніципальних облігацій на ринку цінних паперів досягла найвищого значення в 2012 р. – 85,4%. Найбільший обсяг торгів муніципальними облігаціями на позабіржовому ринку був зареєстрований у 2009 р. – 95,45%.

Муніципальні облігації протягом досліджуваного періоду котирувалися на трьох біржах: «Українській біржі», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» та ПАТ «Фондова біржа «ПФТС». Протягом 2007–2010 рр. торги муніципальними облігаціями переважно здійснювалися на «ПФТС» – частка облігацій місцевих позик, що перебували на даному торговельному майданчику, перевищувала 96%, а в 2008 р. та 2009 р. досягнула 100%. Із 2011 р. спостерігається

тенденція зміни торговельного майданчику обігу муніципальних облігацій. Пріоритетною біржею для здійснення торгів стає «Перспектива», що в 2014 р. обслуговувала вже 96,88% усіх біржових операцій місцевих органів влади (рис. 2).

Таблиця 1
Основні показники ринку облігацій місцевих позик в Україні

Показник	Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Спарклайни
Обсяг зареєстрованих ОМП, млрд грн		0,156	0,974	0,370	0	0,584	5,680	0	2,375	
К-сть випусків облігацій, які допущено до торгів на фондових біржах, шт		8	15	24	19	21	26	19	9	
Обсяг торгів ОМП на ринку цінних паперів, млрд грн		4,31	2,20	0,66	0,50	1,67	7,48	3,60	4,11	
у т.ч.										
- на позабіржовому ринку		3,52	1,74	0,63	0,36	1,21	1,09	2,70	3,53	
- на біржовому ринку		0,79	0,46	0,03	0,14	0,46	6,39	0,90	0,58	
Частка обсягу торгів ОМП на ринку цінних паперів, %		0,57	0,25	0,06	0,03	0,08	0,30	0,21	0,18	
Частка обсягу торгів ОМП на біржовому ринку, %		18,33	20,91	4,55	28,00	27,54	85,43	25,00	14,11	
Відсоткові ставки за облігаціями внутрішніх місцевих позик, %		10-16	12-18	18-25	19	14-16	15-19	-	15,2	

Джерело: розроблено автором на основі даних [19; 22]

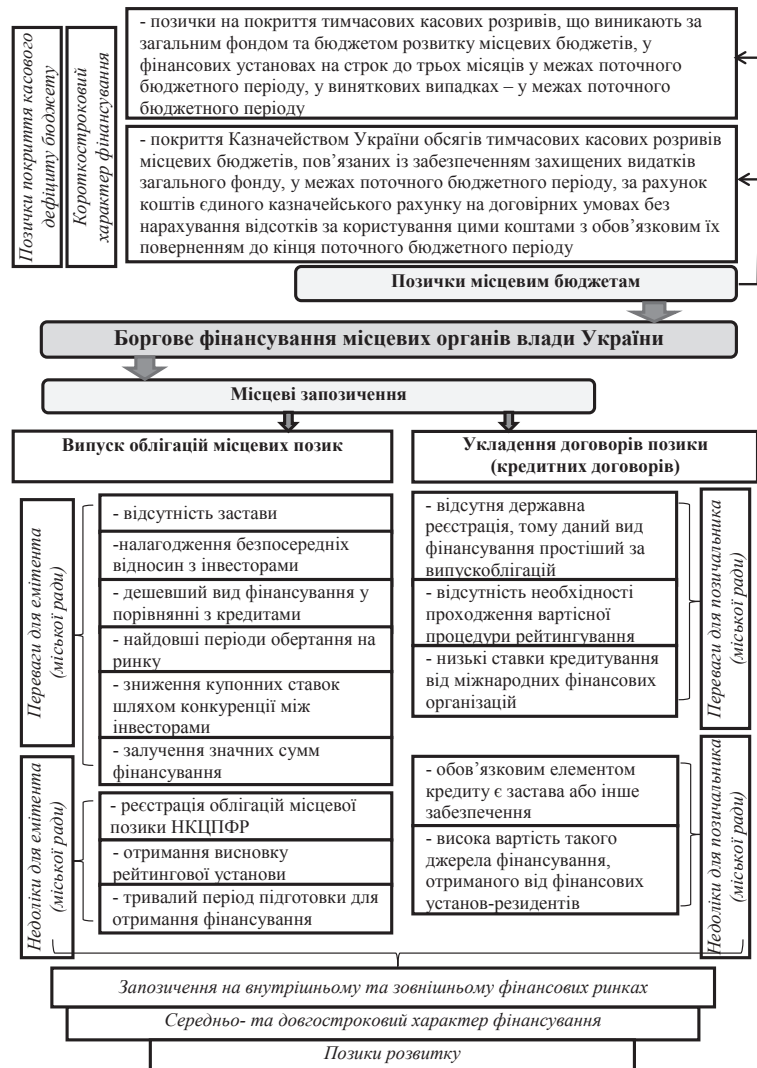


Рис. 1. Структура боргового фінансування місцевих органів влади

Джерело: розроблено автором на основі даних [2; 18; 23]

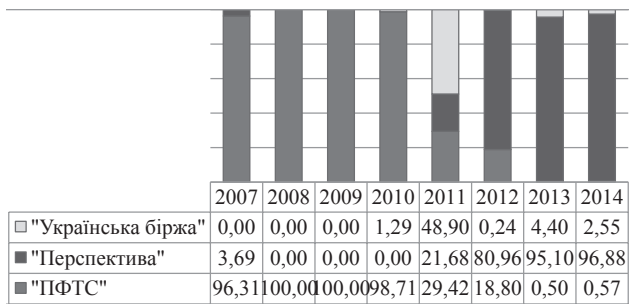


Рис. 2. Розподіл часток обсягу торгів облигаціями місцевих позик на біржовому ринку

Джерело: розроблено автором на основі даних [21; 22]

Використання інструменту муніципальних облигацій як джерела соціально-економічного розвитку вкрай нерівномірно здійснюється місцевими органами влади (табл. 2).

Так, протягом 2007–2014 рр. найбільший обсяг муніципальних облигацій було здійснено м. Київ – на загальну суму 7,8 млрд. грн., що складає 76,8% усіх зареєстрованих випусків місцевих облигацій. Незначну частку на ринку муніципальних облигацій складають муніципальні облигації, випущені Запорізь-

кою, Дніпропетровською, Донецькою, Львівською, Харківською міськими радами та АРК (1–6%). Муніципальні облигації, випущені іншими міськими радами, не перевищують 1%.

Органи місцевого самоврядування України переважно здійснюють емісію облигацій виключно на внутрішньому фінансовому ринку. Залучення ж додаткових фінансових ресурсів шляхом емісії муніципальних облигацій на міжнародному ринку цінних паперів для більшості адміністративно-територіальних одиниць України є лише перспективним способом фінансування, адже протягом досліджуваного періоду 2007–2014 рр. жодна міська рада, крім Київської, не здійснила розміщення облигацій місцевої позики поза межами України (Київом було випущено п'ять емісій облигацій зовнішньої місцевої позики на загальну суму 1,15 млрд. дол. США (2003 р. – 150 млн., 2004 р. – 200 млн., 2005 р. – 250 млн., 2007 р. – 250 млн., 2011 р. – 300 млн. із відсотковими ставками 8,75%, 8,625%, 8%, 8,25% та 9,375% відповідно) [17; 23]. Відсутність активності муніципалітетів щодо випуску облигаційна зовнішньому ринку (євробондів) пояснювалася певними законодавчими обмеженнями, згідно з якими здійснювати запозичення на зовнішніх ринках за допомогою облигацій мали право лише міста з чисельністю понад 800 тис. ос. (обмеження діяло до кінця 2010 р.) – такими містами були Дніпропетровськ, Донецьк, Запоріжжя, Київ, Одеса, Харків. Із початку 2011 р. таке обмеження було зменшено до 500 тис. ос. із поступовим зниженням даної норми до 300 тис. ос., проте позитивного ефекту щодо розширення емітентів євробондів це не принесло. Із початку 2015 р. Бюджетним кодексом дозволено здійснювати емісію облигацій зовнішніх позик усім містам обласного значення, АРК, місту Київ та місту Севастополь [2]. Проте через неврегульованість питань щодо реєстрації випуску облигацій зовнішніх місцевих позик та щодо надання дозволу на розміщення таких цінних паперів за межами країни зі сторони Міністерства фінансів України та НКЦПФР, а також низьких рейтингових оцінок кредитоспроможності міст, очікувати підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у використанні такого інструменту залучення додаткових фінансових ресурсів вкрай важко. Місцеві органи влади змушені використовувати опосередковані схеми випуску облигацій зовнішньої місцевої позики, зокрема через застосування фідуціарних позик (практика такого випуску євробондів застосовувалась в Києві), суть яких полягає у використанні посередника – іноземного банку, що випускає та розміщує так звані сертифікати участі у кредиті, а емітент одержує позику від розміщення таких цінних паперів. Дана схема призводить до підвищення вартості випуску облигацій зовнішніх місцевих позик та появи додаткових складнощів виходу місцевих органів влади на світовий фінансовий ринок [7; 26]. Для усунення негативних ознак опосередкованого випуску облигацій зовнішніх місцевих позик важливим завданням для України є термінове законодавче врегулювання всіх аспектів організації самостійного випуску

Таблиця 2

Обсяг зареєстрованих облигацій місцевих позик за міськими радами України

Міська рада	Рейтинг*	Прогноз*	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Всього	у % до загального обсягу
АРК	uaA	Стаб.					400,0				400,0	3,94
Бердянська	B2 / A3.ua		10,0								10,0	0,10
Бориспільська	uaA	Стаб.		9,0							9,0	0,09
Вінницька	uaBBB-	Негат.	15,0	10,0							25,0	0,25
Дніпропетровська	B-							190,0			190,0	1,87
Донецька	uaAA	Стаб.		75,0	60,0						135,0	1,33
Запорізька	uaAA-	Стаб.		60,0			25,0	50,0			135,0	1,33
Київська	ССС, Са**	Стаб.					5415,3	2375,0			7790,3	76,83
Краматорська	uaBBB	Негат.		15,0							15,0	0,15
Кременчуцька	uaA-	Стаб.						25,0			25,0	0,25
Луганська	uaBBB+	Стаб.	29,3	50,0							79,3	0,78
Луцька	uaBBB+	Стаб.	10,0	30,0	10,0						50,0	0,49
Львівська	uaA	Стаб.	92,0	200,0	300,0						592,0	5,84
Сєвєродонецька	uaBB+	Стаб.		20,0							20,0	0,20
Харківська	uaA	Позит.		505,0			99,50				604,5	5,96
Черкаська	uaBBB	Стаб.				60,00					60,0	0,59
Всього, млн грн	-	-	156,3	974,0	370,0	0,0	584,5	5680,3	0,0	2375,0	10140,1	100,00

Примітки: * – на момент останніх випусків ОМП; ** – станом на кінець 2015 р.

Джерело: розроблено автором на основі даних [1; 12; 13; 15; 20; 21; 22]

Таблиця 3

Основні показники кредитування місцевих органів влади

Показник	Рік								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Кредити, отримані в національній валюті*, млн грн	0	15,5	24,8	5	15,44	436,67	14,41	12,63	
Кредити, отримані в іноземній валюті,									
млн дол. США	100	0	0	0	0	87,35	0	0	
млн швейцарських франків	50	0	0	0	0	30	0	0	
млн Євро	0	0	0	0	0	82,77	86,28	72,13	
Відсоткові ставки за внутрішніми кредитами, %	-	18 - 20	25 - 28	18	15 - 17	3 - 19,5	-	-	
Відсоткові ставки за зовнішніми кредитами, %	8,25 - 9,5	-	-	-	3	3 - 7,5	3 - 6	3 - 6	

Примітка: * – в загальну суму входять кредити, надані в національній валюті України Північною екологічною фінансовою корпорацією (НЕФКО)

Джерело: розроблено автором на основі даних [19]

єврооблігацій місцевими органами влади та незалежного виходу на світовий фінансовий ринок.

Наступним інструментом здійснення місцевих запозичень в Україні є кредити (позики), отримані від фінансових установ на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках. Оскільки кредитування не вимагає проходження вартісної процедури рейтингування, то дана форма запозичень є більш привабливою для місцевих органів влади.

Протягом 2007–2014 рр. найбільший обсяг запозичень на внутрішньому кредитному ринку було здійснено Донецькою міською радою на загальну суму 350 млн. грн. (кредитором здійсненої фінансової операції виступило ПАТ «Державний експортно-імпортний банк»). Послуги вітчизняної банківської системи щодо кредитного фінансування органів місцевого самоврядування надавалися також Броварській, Вінницькій, Дніпропетровській, Івано-Франківській, Іллічівській, Ковельській, Львівській, Одеській, Мелітопольській, Смілянській, Харківській та Черкаській міським радам [19]. Загальна сума запозичень, отримана місцевими органами влади України в національній валюті на вітчизняному ринку кредитних ресурсів, протягом досліджуваного періоду перевищила 450 млн. грн. Проте кредитування, здійснене на внутрішньому фінансовому ринку, характеризується коротко- та середньостроковою інвестування (від одного до п'яти років), що означає використання фінансових ресурсів переважно на задоволення поточних потреб, а не на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальної одиниці, а також високою вартістю запозичених ресурсів (за досліджувані період органам місцевого самоврядування необхідно було сплатити в середньому 20% річних за користування фінансовими ресурсами) (табл. 3). Тому для фінансування довгострокових інвестиційних проектів в Україні надзвичайно важливо здійснювати запозичення на міжнародному кредитному ринку.

Основними зовнішніми кредиторами місцевих органів влади є Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), та Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО) [19]. Фінансові ресурси, отримані від МБРР та ЄБРР, переважно спрямовуються на розвиток міської інфраструктури, тоді як кредити, отримані від НЕФКО, – на фінансування екологічних проектів (зокрема, через програми «Чисте виробництво» – кредитування здійснюється в євро; та «Енергозбереження» – кредитування здійснюється у гривні) [6]. Перевагою здійснення запозичень від міжнародних фінансових організацій (МФО) є довгостроковий характер фінансування (від 4 до 17 років) та низька вартість кредитування (від 3 до 6%). Найбільше фінансових ресурсів від МФО міськими органами влади було отримано в 2012 р. (основними позичальниками на той час були Дніпропетровська міська рада – кредит ЄБРР на суму 20 млн. євро; Івано-Франківська міська рада – кредит ЄБРР на суму 11,7 млн. євро та кредит МБРР на суму 8,6 млн. дол. США; Львівська міська рада – кредит МБРР на суму 23,67 млн. дол. США та кредити ЄБРР на суму 35,67 млн. євро; Одеська міська рада – кредит МБРР на суму 35,5 млн. дол. США; Черкаська міська рада – кредит ЄБРР на суму 11,2 млн. євро та кредит МБРР на суму 10,88 млн. дол. США) [19]. Протягом 2007–2014 рр. від НЕФКО на фінансування програм «Енергозбереження» в Україні було отримано більше 50 млн. грн., а на кредитування програм «Чисте виробництво» – більше 10 млн. євро. Причому якщо

МБРР та ЄБРР надають кредити переважно містам – адміністративним центрам областей, то НЕФКО здійснює фінансування інвестиційних проектів також і невеликих органів місцевого самоврядування, серед яких варто виокремити Баранівську, Горлівську, Долинську, Кам'янець-Подільську, Конотопську, Краматорську, Миргородську, Олександрівську, Павлоградську та Северодонецьку міські ради.

Запозичення, здійснені на зовнішньому кредитному ринку, є важливим джерелом отримання значних сум фінансування із низькою вартістю запозичених ресурсів. Проте в умовах нестабільної фінансової ситуації в країні та коливань валютного курсу (а відповідно, і виникненням валютних ризиків у випадку кредитування у валюті кредитора), витрати, пов'язані з обслуговуванням та погашенням зовнішнього кредиту, можуть нівелювати всі переваги низької вартості запозичених ресурсів на зовнішньому ринку. Тому важливою умовою ефективного здійснення місцевих запозичень є їх диверсифікація за інструментами отримання фінансових ресурсів та за країною походження кредитора. Розвиток вітчизняного ринку муніципальних запозичень дає змогу не лише уникнути валютних ризиків, але й унеможливує вплив фінансового капіталу за кордон (як це відбувається в разі здійснення зовнішнього фінансування місцевих органів влади). За допомогою внутрішнього кредитування фінансові ресурси лише перерозподіляються між учасниками кредитних відносин, але залишаються в країні-позичальника, що не призводить до дефіциту платіжного балансу країни.

У загальному, ринок муніципальних запозичень в Україні на сучасному етапі його розвитку характеризується такими визначальними ознаками:

1. Незацікавленість потенційних інвесторів у здійсненні фінансування місцевих органів влади, що пояснюється сукупністю таких факторів:

1.1. Низька дохідність облігацій місцевих позик порівняно з дохідністю, отриманою від альтернативного способу інвестування фінансових ресурсів [27].

1.2. Недостатній рівень гарантій та правового захисту інвесторів, великий ризик неповернення вкладених коштів, що спричинено відсутністю відповідальності держави за борговими зобов'язаннями Автономної Республіки Крим і територіальних громад, а також низькою ліквідністю предметів застави (у випадку кредитування місцевих органів влади) [2; 16; 27].

1.3. Обмежений доступ до інформації про діяльність емітентів облігацій місцевих позик, цільового використання запозичених коштів і т. д. [9].

2. Низький рівень активності органів місцевого самоврядування на ринку муніципальних запозичень (лише близько 40 із понад 11 500 місцевих територіальних громад використовують місцеві запозичення як інструмент отримання додаткових фінансових ресурсів), несистематичність виходу місцевих органів влади на фінансовий ринок [19; 25], що є результатом таких причин:

2.1. Законодавчі обмеження щодо здійснення запозичень, які накладаються центральним урядом на місцеві борги і позики, застосовуються щодо необхідності погодження запозичень (процедура є доволі тривалою у часі – запозичення вважаються погодженими, якщо Міністерством фінансів України рішення не прийнято протягом одного місяця зі дня надходження документів на погодження – відтерміновуючи тим самим початок інвестування), напрямів використання отриманих фінансових ресурсів, обов'язкового проходження процедури рейтингу-

Структура місцевого боргу України
(питома вага основних складових)

Показник	Рік	2011	2012	2013	2014
Позики банків та фінансових установ		63,30	34,18	25,52	39,13
Позички за рахунок ресурсів ЄКР		29,34	28,54	46,03	37,81
Зобов'язання за цінними паперами		5,67	36,57	27,88	22,56

Джерело: розроблено автором на основі даних [8]

вання – визначення кредитоспроможності позичальників (що є надзвичайно вартісною процедурою для більшості територіальних громад), граничної суми місцевого боргу, витрат на обслуговування боргу та джерел погашення [2; 12; 13].

2.2. Недостатній рівень професіоналізму та відсутність досвіду (або відсутність обміну досвідом) спеціалістів місцевих органів влади.

3. Виникнення місцевого боргу, що є загальною сумою боргових зобов'язань територіальних громад із повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату [2]. Проте зобов'язання місцевих органів влади не становлять загрози борговій безпеці адміністративно-територіальним одиницям України (співвідношення місцевого боргу до ВВП країни протягом досліджуваного періоду не перевищувало 1,5%, у той час як співвідношення державного боргу до ВВП у 2014 р. досягнуло значення 60,5%) [3; 8], а в структурі місцевого боргу не спостерігається чіткої тенденції щодо пріоритетності заборгованості одного фінансового інструменту (табл. 4).

У 2011 р. та 2014 р. переважала заборгованість за позиками банків та фінансових установ – 63,3% та 39,13% усіх боргів місцевих органів влади відповідно. У 2013 р. позички, отримані за рахунок ресурсів ЄКР, склали основну частину всіх місцевих боргів – 46,03%. Заборгованість за облігаціями місцевих позик досягла найвищого значення у 2012 р. – 36,57% загального обсягу місцевих боргів (саме в 2012 р. місцевими органами влади було здійснено найбільшу емісію ОМП на суму 5,68 млрд. грн.).

Висновки. Розвиток ринку муніципальних запозичень як джерела акумуляції додаткових фінансових ресурсів для фінансування інвестиційних проєктів є важливим та необхідним завданням кожної територіальної громади. Досвід використання боргового фінансування місцевих бюджетів в Україні свідчить про нестабільність здійснення запозичень місцевими органами влади та наявність суттєвих перешкод їх виходу на фінансові ринки. Для активізації використання інструменту місцевих запозичень, підвищення інвестиційної привабливості органів місцевого самоврядування та розширення видатків капітального спрямування місцевих бюджетів необхідно вдосконалювати ринок муніципальних запозичень та забезпечувати його розвиток, що полягає у реалізації таких завдань:

- комплексний розвиток усієї фінансової системи як адміністративно-територіальної одиниці, так і країни в цілому, що сприятиме розширенню фінансової бази потенційних інвесторів органів місцевого самоврядування;

- підвищення рівня фінансової самостійності та збільшення власних доходів (зокрема фіскальних) місцевих органів влади [4], що забезпечить можливість своєчасного здійснення виплат з обслуговування та погашення заборгованості, а відповідно, і підвищення рівня кредитоспроможності міських рад, гарантування надійності повернення позик, форму-

вання позитивної публічної кредитної історії місцевих органів влади;

- пріоритетність інвестування в проєкти, що приносять дохід, тим самим забезпечивши погашення заборгованості за рахунок доходів від проєкту, для фінансування якого були здійснені запозичення, зменшуючи таким чином ризик неповернення запозичень чи ризик створення додаткового фінансового навантаження на бюджет у майбутньому;

- контроль над здійсненням запозичень, що полягає в управлінні як борговими процесами, так і в нагляді за ефективністю реалізації інвестиційних проєктів – надання переваги довгостроковому характеру запозичень, використання запозичених коштів виключно на інвестиційні цілі (для уникнення появи фінансових пірамід), необхідність представлення конкретних програм розвитку, система штрафів за нецільове використання запозичених коштів, експертиза інвестиційних проєктів;

- забезпечення вільного доступу до інформації про діяльність органів місцевого самоврядування на ринку муніципальних запозичень, тобто формування публічної інформації щодо кредитної історії міста на кожному сайті відповідної міської ради з представленням деталізованих характеристик здійснених запозичень (кредитор, сума позики, тривалість, вартість, особливі умови запозичення, фактично здійснені запозичення, напрями використання запозичених коштів, плани погашення боргів і т. ін.);

- гарантування захисту прав кредиторів (регламентація предметів застави, процедури врегулювання дефолтів, реструктуризації та рефінансування боргів) [23];

- створення інститутів фінансування місцевих органів влади (за аналогією існування таких структур у Данії, Канаді, Норвегії, США, Франції, Швеції). Формування таких інститутів вирішить проблему здійснення запозичень селами та селищами, яким, відповідно до сучасного законодавства, не дозволено здійснювати запозичення; полегшить процедуру отримання запозичень містами, що не мають фінансових можливостей самостійного виходу на внутрішній та зовнішній ринки капіталів; забезпечить можливість здійснення запозичень поодиноким характеру чи в невеликих обсягах [25];

- заснування «Асоціації учасників ринку місцевих запозичень», до складу якої можуть входити як безпосередні учасники процесу здійснення запозичень – органи місцевого самоврядування, банківські установи, інвестиційні та страхові компанії, інші фінансові організації, так і інституції, що забезпечують планування, підготовку та реалізацію процесу залучення додаткових фінансових ресурсів – незалежних консалтингових фірм, рейтингових агентств, юристів, бухгалтерів, економістів, представників громадськості, що дасть змогу взаємодіяти всім зацікавленим сторонам у процесі вирішення проблем, сприятиме обміну досвідом щодо здійснення місцевих запозичень та забезпечить більш ефективне функціонування системи регулювання ринку місцевих запозичень в Україні [5].

Перспективними напрямками подальших досліджень є ґрунтовне вивчення ризиків здійснення муніципальних запозичень, детальний аналіз інституційної складової частини ринку місцевих позик в Україні та всебічний розгляд здійснення муніципальних запозичень у зарубіжних країнах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агентство Fitch підвищило довгостроковий кредитний рейтинг Києва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://url.in.ua/9r1aA>.
2. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Возняк В.Г. Сучасні механізми реалізації бюджетної політики розвитку: регіональний вимір / В.Г. Возняк // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 187–193.
5. Діденко Л.В. Місцеві позики як джерело залучення фінансових ресурсів до місцевих органів влади / Л.В. Діденко, І.П. Головенко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 2. – С. 57–66.
6. Діяльність НЕФКО в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://url.in.ua/s9nOc>.
7. Дяченко С.А. Розширення фінансової автономії органів місцевого самоврядування шляхом розвитку ринку муніципальних запозичень / С.А. Дяченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 19. – С. 110–114.
8. Звітність про виконання бюджету / Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
9. Інструменти розширення ринку муніципальних цінних паперів як чинника ресурсного забезпечення регіонального розвитку. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1131/>.
10. Каспрук А.Ю. Муніципальні позики як складова доходів бюджету розвитку місцевих бюджетів / А.Ю. Каспрук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2012. – Вип. 19. – С. 27–30.
11. Кореняко М.Г. Муніципальні запозичення як інструмент підтримки економічного розвитку регіонів / М.Г. Кореняко // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 32–37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2008_4_6ю
12. Кредитні рейтинги / Рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ru/ratings/#results>.
13. Кредитні рейтинги / Українське кредитно-рейтингове агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucra.com.ua/ru/ratings>.
14. Муніципальні фінанси: [навч. посіб.] / О.П. Кириленко, С.Л. Коваль, З.М. Лободіна [та ін.]; за ред. О.П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2015. – 360 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://url.in.ua/0TX7c>.
15. Нехаичук Д.В. Місцеві позики та їх розвиток в Україні / Д.В. Нехаичук, Ю.С. Нехаичук // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2009. – Т. 22 (61). – № 1. – С. 65–70.
16. Олійник Л.А. Стан і проблеми розвитку місцевих запозичень в Україні / Л.А. Олійник, М.А. Трусєєва // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – № 200 (3). – С. 237–242.
17. Петриків А.В. Сучасні тенденції функціонування та шляхи підвищення ефективності місцевих запозичень в Україні / А.В. Петриків // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2014. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=728>.
18. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення місцевих запозичень» від 16.02.2011 р. № 110 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/110-2011-p>.
19. Реєстр місцевих запозичень та місцевих гарантій / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/archive/main?cat_id=68447.
20. Рейтинг Києва більше не дефолтний: S&P і Moody's підвищили свої оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://url.in.ua/sVaX8>.
21. Ринок облігацій України / Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1188>.
22. Річна звітність / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmf.gov.ua/activities/annual>.
23. Синютка Н.Г. Аналіз розвитку ринку муніципальних запозичень в Україні: чинники та тенденції / Н. Г. Синютка // Облік і фінанси. – 2015. – № 3 (69). – С. 116–123.
24. Сідельникова Л.П. Сучасні тенденції функціонування інституту місцевих запозичень в Україні / Л.П. Сідельникова // Економіка та держава. – 2011. – № 12. – С. 59–62.
25. Телятников В.М. Перспективи створення інститутів фінансування місцевих органів влади в Україні / В.М. Телятников // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 1–2 (2). – С. 32–35.
26. Фокша Л.В. Зовнішні запозичення місцевих органів влади / Л.В. Фокша // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2009. – Вип. 3 (46). – С. 196–202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnyk.univd.edu.ua/?controller=service&action=download&download=9327>.
27. Хвостенко В.С. Фінансова децентралізація як чинник популяризації муніципальних облігацій / В.С. Хвостенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. – Ч. 3. – С. 173–175.
28. Swianiewicz P. Local government borrowing in Europe – lessons for Croatia [Electronic resource]. – Mode of access: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2239318.

УДК 336.71

Примостка О.О.
*доктор економічних наук,
 професор кафедри банківської справи
 Київського національного економічного університету
 імені Вадима Гетьмана*

СУЧАСНІ РЕЖИМИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті досліджено режими монетарної політики та її цілі, визначено особливості кожної їх групи. Проаналізовано основні типи режимів грошово-кредитної політики: таргетування обмінного курсу, таргетування грошових агрегатів, таргетування інфляції та грошово-кредитна політика без помітного номінального якоря. Аргументовано переваги та недоліки впровадження режиму інфляційного таргетування.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, таргетування, цілі діяльності монетарної влади, темпи інфляції, обмінний курс.

Примостка Е.А. СОВРЕМЕННИЕ РЕЖИМЫ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье исследованы режимы монетарной политики и ее цели, определены особенности каждой из них группы. Проанализированы основные типы режимов денежно-кредитной политики: таргетирование обменного курса, таргетирование денежных агрегатов, таргетирование инфляции и денежно-кредитная политика без заметного номинального якоря. Аргументированы преимущества и недостатки введения режима инфляционного таргетирования.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, таргетирование, цели деятельности монетарных властей, темпы инфляции, обменный курс.

Prymostka O.O. MODES OF CURRENT MONETARY POLICY

Regimes investigated monetary policy and its objectives, the peculiarities of each group. The basic types of modes monetary policy: exchange rate targeting, monetary aggregates targeting, inflation targeting and monetary policy without significant nominal anchor. Argued the pros and cons of the introduction of inflation targeting.

Keywords: monetary policy, targeting, targets of monetary authorities, inflation, exchange rate.

Постановка проблеми. У сучасному мінливому та нестабільному економічному середовищі країни монетарна влада заходиться у пошуках оптимальних режимів балансування внутрішніх та зовнішніх потоків. До цього часу економічна думка не дала однозначної відповіді на питання щодо однозначної ефективності застосування одного з режимів грошово-кредитної політики для досягнення стабільного неінфляційного зростання. Дані питання потребують подальшого дослідження та вивчення, що і зумовлює необхідність та доцільність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню причин виникнення та сутності інфляції, теоретичних і практичних засад забезпечення цінової стабільності на основі застосування режиму таргетування інфляції присвячено наукові праці відомих зарубіжних дослідників: Б. Бернанке, А. Бліндера, Дж.М. Кейнса, В. Корбо, Р. Манделла, Г. Манківа, Б. МакКаллума, Ф. Мишкіна, В. Пула, Дж. Тобіна, Л. Свенсона, Е. Фелпса, С. Фішера, М. Фрідмана, К. Шмідт-Хеббеля. Вагомий внесок у вивчення даної тематики зробили такі вітчизняні дослідники, як О. Білан, О. Береславська, А. Гриценко, В. Геєць, Н. Гребеник, О. Дзюблук, О. Мельник, А. Мороз, О. Петрик, М. Савлук, В. Стельмах, В. Усов, В. Федосов, А. Чухно, О. Шнирков.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних та практичних засад таргетування інфляції як ефективного режиму грошово-кредитної політики центрального банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія монетарної політики – це метод довгострокової дії, на підставі якого приймаються рішення щодо інструментів, які слід використовувати для досягнення поставленої мети. Одне з головних місць у сучасній теорії і практиці грошово-кредитної політики займає поняття таргетування. Для його чіткого розуміння необхідно визначити ієрархію цілей грошово-кредитної політики.

На першому рівні грошово-кредитної політики визначальним орієнтиром якого є кінцева мета, існують такі цілі: цінова стабільність, повна зайнятість, економічне зростання, стабільність відсоткової ставки, стабільність фінансових ринків, стабільність національної валюти. Необхідно зазначити, що всі цілі не можуть бути суміщені, оскільки можлива ситуація виникнення конфлікту цілей, коли буде порушуватися правило Тінбергена і число цілей політики перевищуватиме кількість інструментів, що використовуються для їх досягнення [1].

Другий рівень представлений проміжними цілями, які необхідні для досягнення кінцевих цілей, якщо виконання останніх у короткостроковій перспективі неможливе. Монетарній владі необхідні більш швидкі сигнали, які допоможуть скоротити час очікування, тим самим збільшивши оперативність реалізованих дій. До проміжних цілей відносять курс національної валюти, грошові агрегати, ринкові процентні ставки. У межах режиму інфляційного таргетування до проміжних цілей відносять інфляційну мету. Монетарні агрегати та процентні ставки мають прямий вплив на показники зайнятості та рівня цін, однак навіть вони не піддаються безпосередньому впливу інструментів політики.

Третій рівень монетарної політики визначає операційні цілі та включає режими управління резервними агрегатами (обов'язкові резерви, грошова база) і процентними ставками. Режим регулювання валютного курсу також можна віднести до операційних цілей, але тільки в межах режиму валютного таргетування. У загальному випадку вибір операційної змінної залежить від обраної проміжної мети.

Отже, вузькому розумінні таргетування означає встановлення в якості мети будь-якого показника, таргету, яким у межах грошово-кредитного регулювання виступають проміжні цілі політики. У широкому розумінні таргетування включає в себе проміжну мету у вигляді економічної змінної. Таргетування –

це застосування доступного спектру інструментів економічної політики для відповідального досягнення кількісних орієнтирів цільової зміної. Оскільки центральний банк не в змозі досягти кінцевої мети безпосередньо, він діє опосередковано, через таргетування проміжної мети [2], отже, режим таргетування визначає стратегію монетарної політики.

Серед зазначеного та проаналізованого спектру цілей, головним чином, виділяють чотири основні типи режимів грошово-кредитної політики:

- таргетування обмінного курсу;
- таргетування грошових агрегатів;
- таргетування інфляції;
- грошово-кредитна політика без помітного номінального якоря.

Таргетування обмінного курсу передбачає підтримання стабільності обмінного курсу за певної резервної валюти або кошика валют. Суспільство оцінює стабільність як благо, якщо відповідна іноземна валюта широко використовується як обчислювальна одиниця для багатьох операцій і виконує функцію засоби заощадження, отже, обмінний курс виконує «сигнальну» роль і асоціюється зі стабільними внутрішніми цінами. У монетарної влади з'являється можливість підтримувати довіру до своєї діяльності завдяки доступності оперативної інформації про виконання взятих на себе зобов'язань, тому валютний курс є найбільш очевидним і легко контролюваним із боку громадськості зобов'язанням монетарної влади.

Безпосередній зв'язок стабільності обмінного курсу і внутрішніх цін не завжди прослідковується, адже валютні інтервенції або інші заходи регулювання валютного ринку можуть призвести до інфляційних наслідків. Однак у довгостроковому часовому горизонті такий зв'язок існує і проявляється у дисциплінарному ефекті фіксації обмінного курсу [3]. Якщо в базовій країні спостерігається вищий рівень інфляції, ніж в країні, до валюти якої зроблено прив'язку, попит на внутрішні товари зменшується, а на імпорتنі – зростає, що призводить до рецесійних ефектів і зниження рівня цін (або темпів інфляції).

Ще однією важливою рисою режиму підтримки стабільного валютного курсу є можливість раціональних економічних агентів оцінити здатність монетарної влади дотримуватися відповідних зобов'язань, наявність доступних валютних резервів центрального банку, динаміку імпорту та експорту, структуру зовнішнього державного боргу. Здійснюючи таргетування валютного курсу, держава зобов'язується підтримувати вартість одного активу, тому суспільство більше довіряє монетарній владі у випадку контролю лише одного параметру, аніж у здатності контролювати інфляцію, яка залежить від цін на цілий спектр товарів. Для успішного досягнення цілей за допомогою таргетування обмінного курсу необхідні достатній обсяг валютних резервів, сувора фіскальна дисципліна та незалежність грошової політики. Таргетування обмінного курсу має низку переваг, пов'язаних з ефективністю в боротьбі з високою інфляцією.

Міжнародний досвід застосування таргетування обмінного курсу дав змогу виявити низку серйозних недоліків цього режиму. По-перше, монетарна влада фактично позбавляється можливості управляти внутрішньою грошово-кредитною політикою; по-друге, валютні спекулянти отримують можливість похитнути стабільність національної валюти та отримати надприбуток за рахунок витрат центральним банком золотовалютних резервів.

Сутність режиму монетарного таргетування полягає в тому, що центральний банк, виходячи

з цільового показника інфляції, оцінок потенційного зростання виробництва і динаміки швидкості обігу грошей і в рамках кількісного рівняння обміну, визначає цільовий темп зростання грошових агрегатів і оголошує його громадськості. Основними перевагами монетарного таргетування як монетарного режиму є «суверенність», коли центральний банк вибирає цільовий показник інфляції, прийнятний для країни, і має можливість коригувати політику відповідно до внутрішніх зміни обсягу виробництва, тісний зв'язок з інструментами монетарної політики, тобто високий рівень контролю з боку центрального банку, а також монетарні агрегати досить швидко вимірюються, відповідно, звіти про виконання монетарних таргет надходять до громадськості з часовими короткими лагами (приблизно протягом декількох тижнів). Сукупність зазначених параметрів підсилює відповідальність центрального банку, громадський контроль і є своєрідним сигналом про можливість дотримання цільових показників інфляції.

В індустриальних країнах монетарне таргетування набуло значної популярності безпосередньо після колапсу Бреттон-Вудської валютної системи і на початку 1980-х років. Монетарне таргетування стало якісно новим етапом у комунікації центральних банків і суспільства. При використанні режиму таргетування обмінного курсу номінальним якорем для суспільних очікувань був актив, екзогенний щодо суспільства і органів влади, і його надійність високо оцінювалася суспільством. За монетарного таргетування цим якорем став приріст грошової маси, тобто ендогенний показник, що залежить від монетарної влади. З теоретичної точки зору ефективність монетарного таргетування залежить від стабільності зв'язку монетарних агрегатів із цільовими змінними (інфляцією і номінальним доходом) [4].

Таргетування інфляції передбачає публічне оголошення планових рівнів інфляції, закріплення в законодавчому порядку пріоритетності цих цільових показників для центрального банку і встановлення відповідальності за їх досягнення [5]. Якщо прогноз інфляції на певний період відрізняється від таргету, центральний банк застосовує відповідні інструменти для виправлення економічної ситуації. Таким чином, проміжним орієнтиром монетарної політики стає прогнозний показник інфляції, завдяки чому її таргетування можна вважати випереджаючою, далекоглядною стратегією, тобто інструменти монетарної політики (зміна процентних ставок) застосовуються не у відповідь на поточний показник інфляції, а на очікувану через 12–18 місяців інфляцію і є закріпленням набутих знань за лагами монетарної політики.

Таргетування інфляції має такі переваги:

- забезпечення чіткого і зрозумілого орієнтиру для всього суспільства, яким легко можуть користуватися всі економічні агенти при укладанні контрактів;
- збільшення прозорості монетарної політики, полегшення контролю над нею з боку громадськості, що сприяє посиленню відповідальності монетарної влади;
- відкрите врахування ролі тимчасових лагів монетарної політики в процесі використання її інструментів;
- збереження в умовах нестабільності функції попиту на гроші стабільного взаємозв'язку між інфляцією і короткостроковими процентними ставками порівняно із взаємозв'язком між грошовими агрегатами і короткостроковими процентними ставками;

– досягнення більшої довіри до монетарної влади порівняно зі стратегією монетарного таргетування, під час застосування якого трапляються часті зміни такого цільового орієнтира, як грошова маса;

– гнучкість у реагуванні на шоки пропозиції [6].

Монетарний режим таргетування інфляції реалізується за допомогою різних монетарних інституцій. Зокрема, суб'єктами таргетування можуть бути: центральний банк – у Швеції, Польщі Мексиці, Колумбії, Швейцарії, Перу; уряд – Ізраїль (уряд видає спеціальну директиву); Великобританія – робиться послання міністра фінансів Комітету з монетарної політики Банку Англії; ПАР – оголошується бюджетна промова міністра фінансів; Норвегія – приймається інструкція з монетарної політики; уряд спільно з центральним банком – Нова Зеландія (укладається угода між міністром фінансів і керуючим центральним банком); Канада, Австралія, Ісландія – приймається спільна заява; центральний банк за погодженням з урядом – Чилі, Чехія, Південна Корея, Таїланд, Угорщина; монетарно-фінансовий орган – Бразилія.

Документами, в яких відбивається таргет, можуть бути: монетарна стратегія центрального банку (Польща, Чехія); прес-реліз центрального банку (Чилі, Швеція, Корея, Таїланд); директива уряду, послання міністра фінансів або бюджетна промова (Ізраїль, Великобританія, ПАР Норвегія); спільна заява уряду і центрального банку (Канада, Австралія, Ісландія); звіт про інфляцію (Мексика) [7].

Емпіричні дослідження ефективності режиму прямого інфляційного таргетування в цілому свідчать про його успішність у напрямі досягнення дезінфляції в країнах із перехідною економікою та в індустріальних країнах (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка інфляції у країнах, які використовують політику інфляційного таргетування [8, с. 68]

Країна	Рік	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2001
Перу		7481	73,5	48,6	4,57	7,3	3,7	3
Польща		585,5	43	35,3	19,9	11,8	10,1	5,5
Чехія		н. д.	11,1	18,2	8,8	10,7	3,9	4,7
Чилі		23,8	15,6	12,2	7	5,3	4	8,7
Індонезія		7,8	7,5	9,7	8	57,6	3,7	4
Ізраїль		17,1	12	11	11,3	5,4	1,1	1,1
П. Корея		8,6	6,2	4,8	4,9	7,5	2,3	4,1

Також відбувається зниження волатильності як інфляції, так і процентних ставок, зокрема довгострокових Оцінки впливу цього монетарного режиму на реальні показники є досить суперечливими, зате значущим позитивним ефектом нерідко вважають сприятливий вплив на інфляційні очікування.

Грошово-кредитна політика без очевидного номінального якоря передбачає відмову монетарної влади від прийняття будь-яких зобов'язань щодо досягнення конкретних значень номінальних показників: обмінного курсу, рівня інфляції, темпів зростання грошових агрегатів. Існують суттєві недоліки цього режиму: по-перше, відсутність прозорості в діях монетарної влади, по-друге, поточна грошово-кредитна політика значно залежить від уподобань, навичок і політичних поглядів осіб, які очолюють центральний банк.

Висновки. Аналізуючи досвід різних режимів грошової політики в перехідних економіках можна зробити висновок, що на початковому етапі переходу переважає політика таргетування обмінного курсу, або грошове таргетування. Країнам після першої стадії переходу до ринку необхідно поступово наблизитися до плаваючого курсу, встановлюючи валютні коридори або системи змінного фіксованого курсу. Відповідно, інфляційне таргетування розглядається як можливий режим тільки для самих перехідних країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Tinbergen, J. (1952). On the Theory of Economic Policy. Books (Jan Tinbergen). North-Holland Publishing Company, Amsterdam. Retrieved from: <http://hdl.handle.net/1765/15884>.
2. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика / С.Р. Моисеев. – М., 2011. – 784 с.
3. Центральний банк і грошово-кредитна політика: [навч. посіб.] / За ред. Т.Д. Косової, О.О. Папаїки. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
4. Mishkin F.S. Internationalexperiences with different monetary policy regimes // National Bureau of Economic Research. Cambridge. February 1999.
5. Роджер С. Таргетированию инфляции исполняется 20 лет / С. Роджер // Финансы и развитие. – 2010. – № 3. – С. 46–49.
6. Шаров О. Таргетування інфляції: світовий досвід та українські перспективи / О. Шаров // Вісник НБУ. – 2003. – № 7. – С. 15–19.
7. Криворотов Д. Инфляционное таргетирование / Д. Криворотов // Банківські веснік. – 2003. – № 7 (228). – С. 32–38.
8. Моисеев С. Инфляционное таргетирование / С. Моисеев. – М.: Маркет ДС, 2004. – 112 с. – (Академическая серия).

УДК 369.01

Рад Н.С.

кандидат економічних наук, доцент,
начальник головного управління
Пенсійного фонду України в Донецькій області

АДМІНІСТРУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ: СУЧАСНИЙ КОНТЕКСТ РОЗВИТКУ

У статті досліджено окремі питання функціонування вітчизняної пенсійної системи з огляду на стан її адміністрування. Зазначено, що реалізація положень пенсійного страхування більшою мірою уповільнюється через наявні проблеми адміністрування пенсійної системи. Запропоновано напрями вдосконалення концепції пенсійної системи в частині її адміністрування через удосконалення її інформаційної інфраструктури, поширення комунікативних можливостей по всьому периметру функціональних повноважень та учасників пенсійних відносин у контексті подальшої гармонізації із соціально-економічними трансформаціями країни.

Ключові слова: пенсійна система, адміністрування, механізм, потенціал, проблеми, особливості, удосконалення.

Рад Н.С. АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ: СОВРЕМЕННЫЙ КОНТЕКСТ РАЗВИТИЯ

В статье проанализированы отдельные вопросы функционирования отечественной пенсионной системы с точки зрения ее администрирования. Отмечено, что реализация положений пенсионного страхования в значительной степени замедляется имеющимися проблемами администрирования. Предложены направления усовершенствования концепции пенсионной системы в части ее администрирования через усовершенствование ее информационной инфраструктуры, расширения коммуникационных возможностей по всему периметру функциональных полномочий и участников пенсионных отношений в контексте дальнейшей гармонизации с социально-экономическими трансформациями страны.

Ключевые слова: пенсионная система, администрирование, механизм, потенциал, проблемы, особенности, усовершенствование.

Rad N.S. PENSION SYSTEM ADMINISTRATION: CONTEMPORARY DEVELOPMENT BACKGROUND

The article examines separate issues related to the functioning of pension system in Ukraine from viewpoint of its administration. Finally we emphasize that implementation of provisions related to retirement insurance slows significantly due to the existing problems of pension system administration. The author proposes guidelines to improve efficiency of retirement insurance mechanism for the solution of social problems, particularly to improve pension system concept in the context of its administration through improvement of its information infrastructure, growth of its communication abilities all the way around function permissions and participants of pension relations in the context of further harmonization with social-economic transformations in Ukraine.

Keywords: pension system, administration, mechanism, potential, problems, features, improvement.

Постановка проблеми. Пенсійне забезпечення має виключне суспільне значення в реалізації положень соціальної держави [1]. Його рівень та якість свідчать про розвиненість держави і суспільства. Передбачаючи різні варіанти побудови пенсійного страхування, вітчизняна пенсійна система забезпечує широкий діапазон можливостей для учасників пенсійних відносин. Сучасна пенсійна система складається із солідарної та накопичувальної систем загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та системи недержавного пенсійного забезпечення [2]. Обрання такого розгалуженого механізму пенсійного страхування (забезпечення) вимагає необхідності його адаптації до суспільного середовища. Поряд із цим реалізація закладеного в перелічених формах пенсійного страхування соціального та економічного потенціалу потребує також вироблення сучасних підходів до їх адміністрування. Розглядаючи адміністрування як одну з основних складових частин функціонування пенсійної системи, варто також звернути увагу на відповідність його форми та змісту до вимог сучасного періоду суспільного розвитку, адже ефективність функціонування пенсійної системи здебільшого позначається і на якості її сервісів, якими користуються учасники пенсійних відносин. Основними вимогами щодо функціонування пенсійної системи є її прогнозованість, зрозумілість, контрольованість, а також зручність отримання продуктів пенсійної системи або послуг. Утім, адмініструванню пенсійної системи на сучасному етапі притаманні характерні для трансформаційного періоду проблеми, зокрема некомплексний та непослідовний характер прийнятих за основу стратегічних орієнтирів пенсійних перетворень, недосконалість

архітектури інформаційного середовища, недостатня розвиненість інформаційної інфраструктури та інформаційно-комунікаційних сервісів, а також неоптимальність руху інформаційних потоків по всьому периметру функціональних повноважень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності пенсійної системи та пов'язаних із її функціонуванням проблем присвячували свої роботи провідні вчені та практики, зокрема В. Глуценко, І. Шевченко, М. Карлін, І. Іванчук, Б. Зайчук, О. Зарудній, Ю. Сибірянська, Т. Котіна та багато інших. Однак в умовах активних суспільних трансформацій продовжується поступове перетворення пенсійної системи, що потребує подальшого вдосконалення її адміністрування. Це пояснює актуальність досліджень в цьому напрямі.

Мета статті полягає в аналізі окремих аспектів адміністрування пенсійної системи України в умовах триваючих трансформацій в усіх сферах суспільного життя, визначенні кола проблемних питань та виробленні пропозицій щодо вдосконалення концепції адміністрування пенсійного страхування в контексті подальшого соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здатність ефективно реалізовувати суспільну потребу у матеріальній підтримці категорії громадян похилого віку вважається одним із найважливіших індикаторів якості пенсійної системи та показником розвиненості держави. Така здатність забезпечується багатьма факторами, зокрема досконалим законодавчим забезпеченням, інтегрованістю та адаптованістю до суспільного середовища, а також якістю адміністрування пенсійної системи. Категорія адміністрування (administro) у широкому сенсі означає

«управління». Водночас у площині податкового законодавства поняття адміністрування стосовно податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та інших платежів визначається в дещо вузкому сенсі – як сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організовують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль сплати податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом [3].

Варто зазначити, що ефективність і якість адміністрування процесу щільно пов'язані з його законодавчим забезпеченням. Дослідниками означені фактори переважною мірою розглядаються як єдине ціле. Процес пенсійного страхування акумулює в собі складну систему взаємовідносин, що містять функції з ведення реєстру застрахованих осіб, обліку сплачених страхових внесків, формування пенсійних активів, акумулювання фінансових ресурсів відповідної пенсійної системи та здійснення пенсійних виплат. Управління складовими елементами пенсійної системи має певні особливості, що визначаються специфікою її побудови на підставі страхових принципів. В означеному контексті адміністрування пенсійної системи можна уявити як систему управління процесом пенсійного страхування через сукупність нормативно-правових актів, відповідних державних інституцій, їх організаційно-інформаційного (функціонального) та кадрового забезпечення, що забезпечуватимуть найбільш ефективне виконання функцій для всіх учасників пенсійних відносин. Адміністрування пенсійних відносин поширюється по всіх складових функціональних повноважень пенсійної системи, основні з яких наведені на рис. 1.

Рівень адміністрування відповідного напряму пенсійної системи напряму впливає на якість забезпечення послуг певній категорії учасників пенсійної

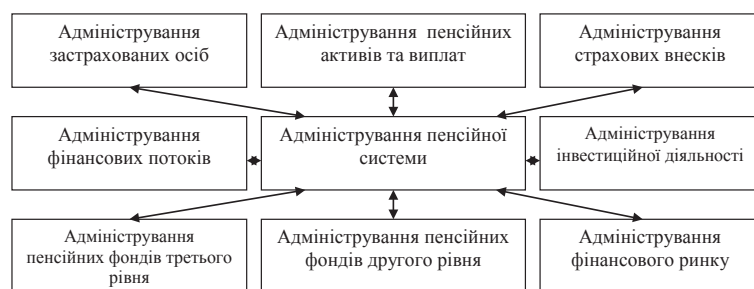


Рис. 1. Схематичний вигляд адміністрування основних складових частин вітчизняної пенсійної системи

системи (пенсіонери, страхувальники, застраховані особи), а в цілому характеризує її результативність також і для інших учасників пенсійних відносин (учасників економічної діяльності, інвесторів, банківської сфери тощо). У дослідницьких колах поняття «якість» визначається як система найважливіших необхідних властивостей організаційної структури управління, що відносяться до здатності задовольняти встановлені та припустимі потреби як структури в цілому, так і зовнішнє середовище, а ефективність може визначатись лише за наявності кінцевого результату роботи системи управління [4, с. 108].

Загальновідомо, що результатом функціонування пенсійної системи є якісно високий рівень пенсійного забезпечення громадян. Однак означене питання в системі пенсійних відносин є найбільш гострим і дискусійним, адже його вирішення пов'язується з наявністю багатьох умов: демографічних, економічних, фінансових, політичних тощо. У контексті дослідження якості пенсійної системи, на думку автора, можна представити у вигляді сукупності системно сформованих характеристик продуктів пенсійної системи, які вона здатна виробляти для задоволення потреб суспільства в питаннях пенсійного забезпечення. Однак якість пенсійної системи визначається не тільки рівнем пенсійного забезпечення для пенсіонерів. Поряд із цим украй важливими характеристиками пенсійної системи також вважаються всі інші ключові елементи пенсійної системи, що визначають якість основного індикатора та впливають на пенсійні відносини. До таких чинників, окрім пенсійних виплат, можна віднести рівень страхових внесків для страхувальників та застрахованих осіб, особливості формування страхового стажу, а також відносини в процесі формування пенсійних накопичень для учасників економічних відносин, фінансового ринку тощо.

Водночас на процес функціонування пенсійної системи, крім управління та адміністрування, здійснюється також вплив через державне регулювання, що позначається в кінцевому підсумку на її якості.

Особливості дії перелічених чинників наведено в табл. 1.

Незважаючи на дещо різне змістове наповнення перелічених в табл. 1 чинників управлінського впливу, між ними існує щільний зв'язок. Так, регулюванням визначаються правові засади параметрів пенсійного страхування. Зазначено, що управлінням засобами набору управлінських функцій функціонування пенсійної системи певним чином скеровується в напрямі отримання бажаного результату [5, с. 36]. При цьому автор зауважує, що якщо управлінням вважається будь-який вплив суб'єкту

Таблиця 1

Особливості функціонування пенсійної системи під впливом адміністрування, управління та регулювання

Засоби впливу	Характеристика впливу	Наслідки впливу
Регулювання	відбувається через вплив на пенсійні права застрахованих осіб та державні пенсійні зобов'язання за допомогою встановлених тарифів	визначаються рівнем пенсійного забезпечення та обсягом навантаження на економіку держави та збалансованістю доходів і витрат пенсійної системи
Управління	містить сукупність управлінських функцій, зокрема цілеполягання, аналіз, прогнозування, планування, програмування, організацію, стимулювання, корегування, облік та контроль тощо	позначаються на ефективності використання закладеного в законодавстві потенціалу, контролюваності та прогнозованості процесу в довготривалій перспективі
Адміністрування	вміщує сукупність інструментів для реалізації управлінських дій щодо виконання пенсійного законодавства та функцій із пенсійного страхування	позначається на повноті та якості виконання функцій пенсійного фонду для виконання її цілей

Джерело: твердження та висновки автора

Таблиця 2

Основні ознаки креативної моделі пенсійної системи

Модель пенсійної системи	Функціональне спрямування	Змістове наповнення
Креативна комплексна модель		
Концептуальна модель	завдання пенсійної системи виходячи з потреб суспільства	забезпечення матеріальної підтримки громадян у похилому віці
Системна модель	процес пенсійного забезпечення від формування пенсійних активів до реалізації прав	забезпечення оптимального процесу
Сервісна модель	продукти пенсійної системи	забезпечення зручних та якісних сервісів і продуктів

Джерело: складно автором на основі [7]

(активної сторони) на об'єкт (пасивну сторону), що здійснюється з метою спрямування його дії бажаним для суб'єкту чином, то регулювання має на меті здійснювати корегування, налаштування, підлаштування діяльності об'єкту. Інакше кажучи, управління визначає траєкторію руху, розвитку в цілому, тоді як регулювання поширюється тільки на корекцію, зміну, уточнення опорної планової, програмної траєкторії відповідно до умов, що складаються, додаткових вимог, особливих державних інтересів тощо.

Дослідниками звертається увага на особливості вітчизняного управлінського устрою. Зокрема, М.І. Деркач зазначив, що для України, як і більшості пострадянських країн, характерне вертикальне управління, тобто практика централізованого держуправління, за якої контроль діяльності місцевої влади здійснюється вищими органами управління. Між тим автор звертає увагу на позитивну практику країн світу, що переходять на горизонтальне управління, за якого адміністративний контроль «зверху» замінюється демократичним контролем, що здійснюється на основі створених за територіальною ознакою представницьких органів самоуправління та передбачає безпосередню підзвітність населенню [6, с. 59]. Вказане означає поступовий перехід управлінських систем до роботи за принципами відкритості і прозорості. Поширення таких підходів на систему пенсійного страхування визначає необхідність, з одного боку, логічності і зрозумілості в побудові пенсійного страхування, а з іншого – відкритості для учасників пенсійних відносин та суспільства. Пенсійна система для підвищення довіри та рівня участі в ній громадян потребує зрозумілості її функціонування кожним членом суспільства. Отже, сучасна модель пенсійної системи потребує імплементації сучасних управлінських елементів та перетворення її на інноваційну або креативну модель, що сприяє соціально-економічному розвитку суспільства. Під креативною моделлю Ф.О. Ярошенко, зокрема, розуміє структуру знань певної предметної галузі, навігаційну структуру (виконує функції візуалізації алгоритмів щодо реакції на виклики зовнішнього середовища, розв'язання внутрішніх проблем системи, підготовки та надання в зовнішній простір системи інформації щодо поточного стану, цілей і стратегії її розвитку), ядро, а також необхідні компоненти розвитку [7, с. 5]. На думку дослідника, ядро креативної моделі включає необхідну сукупність механізмів управління, які моделюють діяльність складної системи та управляють її ефективністю. Вона складається із завдання (концептуальної моделі), процесу (системна модель) та продукту (сервісна модель). Універсальність підходу до побудови означеної моделі може також бути використаною в побудові креативної моделі пенсійної системи. Продовжуючи думку автора, модель пенсійної системи в контексті креативної моделі пенсійної системи визначено в табл. 2.

Доцільно відзначити, що концептуальна модель пенсійної системи, зазнавши суттєвих трансформацій від системи пенсійного забезпечення, була перетворена на систему пенсійного страхування. Зважаючи на запровадження страхових принципів та особливості функціонування страхових пенсійних систем, їх концепція орієнтована на необхідності фінансової збалансованості у довготривалій перспективі. Виходячи з цього, адміністрування пенсійної системи сфокусоване на плануванні та прогнозуванні її фінансових джерел. Дослідниками зазначається, що процес прогнозування доходів бюджету полягає не лише у виявленні ретроспективних тенденцій і їх закладанні в прогнозах на майбутні періоди, а в тому, щоб у результаті комплексного і глибокого аналізу, критичної оцінки існуючої ситуації виявити проблеми і передбачити можливості їх усунення в майбутньому [8, с. 76]. Підкреслюється, що прогнозування завжди пов'язане з невизначеністю, тому вже на етапі постановки завдання слід урахувати, що прогноз залежить від якості і кількості базової інформації, прийнятих припущень, заданих умов і обмежень і не може бути абсолютно точним, достовірним і однозначним [8, с. 76]. Тому ключовим чинником, який впливає на процес прогнозування, є наявна статистична інформація.

Пенсійні відносини містять широкий спектр економічних, демографічних, фінансових та інших показників, що входять до сфери адміністрування Накопичувального фонду. Зазначено, що загальною рисою методів прогнозування, що застосовуються в Україні, є брак кількісного аналізу, без чого прогнозна оцінка, навіть попри її можливу точність, не може вважатись обґрунтованою, а отже, надійною [8, с. 82]. При цьому критиці піддається як склад показників, так і методи їх оброблення. У солідарній системі показники стосуються практично всіх основних функціональних процесів: призначення, нарахування та перерахунків пенсії; обліку застрахованих осіб; обліку страхувальників та стану їх розрахунків; опрацювання звернень громадян, бухгалтерського обліку; діловодства; обліку кадрів тощо. У межах недержавних пенсійних фондів, як стверджують В.В. Глуценко та І.А. Шевченко, відбувається управління інвестиційною політикою, що передбачає визначення структури та обсягів інвестицій за різними напрямками з метою збереження та примноження пенсійних внесків, забезпечення диверсифікації пенсійних активів між різними класами та видами активів, галузями економіки та окремими емітентами тощо. Авторами підкреслюється особлива необхідність розкриття інформації про структуру інвестиційного пенсійного портфелю і характер управління ним, що передбачає як оцінювання діяльності керуючих компаній, так і характеру фінансових ринків [9, с. 73].

А.Б. Камінським та Я.В. Ломовацькою також звертається увага на асиметрію доступності необхідної інформації, яка викликана тим, що функціону-

вання обов'язкового накопичувального рівня (другого рівня пенсійної системи) та рівня добровільного недержавного пенсійного забезпечення (третього рівня) передбачає делегування коштів (пенсійних внесків) у довірче управління та породжує відносини «принципал – агент», за яких учасники пенсійних відносин перебувають у ситуації меншої інформаційної насиченості, ніж менеджери з управління інвестиційними ресурсами [10, с. 90]. На думку дослідників, такі інформаційні сервіси підвищать якість рівень комунікацій у площині пенсійного страхування накопичувального характеру. Серед досліджень щодо адміністрування доходної частини пенсійного фонду солідарної системи пенсійного страхування особливого резонансу набули обговорення єдиного соціального внеску. Більшість дослідників схильно відносяться до зменшення тарифів ЄСВ і вважають, що наслідком цього кроку буде спрощення адміністрування цього платежу в частині підвищення рівня сплачуваності.

Поряд із цим М.І. Карліним та Н.В. Іванчук стверджують, що оптимізація адміністрування єдиного соціального внеску (яка також розглядається як обов'язкова передумова легалізації заробітної плати, зростання надходжень до державних цільових фондів та зменшення дефіциту Пенсійного фонду України) передбачає дещо інший механізм [11, с. 93]. Авторами наголошується доцільність не зменшення ставки єдиного соціального внеску, а раціоналізація адміністративно-управлінських витрат, до складу яких входять: видатки на розрахунково-касове обслуговування та плата за підкріплення готівкою виплати пенсії керівництвом і управління в сфері пенсійного забезпечення, виготовлення свідоцтв загальнообов'язкового державного соціального страхування та пенсійних посвідчень, виготовлення бланків, виплатних відомостей, створення програмно-технічного забезпечення тощо [11, с. 93–94]. Варто зауважити, що в практичній площині вже реалізуються заходи щодо оптимізації структури органів Фонду як за рахунок скорочення неефективних операцій, а також функцій, що дублюються, так і завдяки запровадженню нових технологій [12].

Однак поряд із метою оптимізації витрат на утримання адміністративного апарату реалізується завдання створення зручних сервісів для громадян в отриманні будь-яких послуг із пенсійного забезпечення. Концепцією інформаційно-аналітичних систем Пенсійного фонду України передбачено поступову автоматизацію переважної кількості функцій. У результаті реалізації Концепції очікується створення в Пенсійному фонді України єдиного інформаційного середовища з максимально безпаперовими процесами обробки документів та даних, потужною інформаційно-аналітичною моделлю всіх технологічних процесів, можливістю проведення прогнозування розвитку пенсійної системи [13]. Водночас потребує вироблення інформаційна концепція агрегованої системи показників солідарної та накопичувальної систем загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення для всебічного аналізу та прогнозування учасниками пенсійного страхування пенсійних активів у довготривалій перспективі.

Висновки. Узагальнюючи викладене, можна констатувати, що механізм пенсійної системи як один з інструментів реалізації цілей пенсійного забезпечення громадян ще не реалізував повною мірою закладений у ньому потенціал і потребує вдосконалення. З метою вирішення перелічених у статті про-

блемних питань адміністрування пенсійної системи в контексті соціально-економічного розвитку, на нашу думку, необхідно:

1. Розробити засоби стимулювання активності громадян у пенсійному страхуванні через удосконалення адміністративних та комунікаційних сервісів.

2. Удосконалити модель пенсійної системи імplementуванням інноваційних управлінських інструментів (горизонтального спрямування).

3. Розробити інформаційну концепцію агрегованої системи показників солідарної та накопичувальної систем загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення для всебічного аналізу та прогнозування учасниками пенсійного страхування пенсійних активів у довготривалій перспективі.

Запровадження перелічених заходів дасть змогу активізувати процес розвитку трирівневої пенсійної системи, підвищити фінансову сталість пенсійної системи, активізувати економічну активність суб'єктів господарювання та підприємницької діяльності, вивести з тіні трудові відносини та заробітну плату (доходи), що забезпечить підвищення рівня соціальної захищеності населення та подальшого розвитку пенсійного страхування 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. – К.: Велес, 2006. – 48 с.
2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 р. № 1058. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. № 2755-УІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057>.
4. Семенко І.В. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика: [монографія] / І.В. Семенко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 394 с.
5. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: [учеб. пособ.] / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 384 с.
6. Деркач М.І. Фіскальна децентралізація як фактор забезпечення сталого розвитку України / М.І. Деркач // Фінанси України. – 2011. – № 2 (183). – С. 56–63.
7. Ярошенко Ф.О., Бушуев С.Д. Формування креативних моделей управління проектами розвитку системи державних фінансів України / Ф.О. Ярошенко, С.Д. Бушуев // Фінанси України. – 2011. – № 2 (183). – С. 4–8.
8. Сибірянська Ю.В., Котіна Т.М. Інноваційні підходи до прогнозування і планування доходів бюджету / Ю.В. Сибірянська, Т.М. Котіна // Фінанси України. – 2011. – № 2 (183). – С. 72–85.
9. Глушенко В.В., Шевченко І.А. Фактори похвалення участі населення в недержавному пенсійному страхуванні / В.В. Глушенко, І.А. Шевченко // Фінанси України. – 2013. – № 7 (212). – С. 69–77.
10. Камінський А.Б., Ломовацька Я.В. Дослідження інформаційної прозорості недержавних пенсійних фондів України / А.Б. Камінський, Я.В. Ломовацька // Фінанси України. – 2011. – № 4 (185). – С. 88–96.
11. Карлін М.І., Іванчук Н.В. Шляхи удосконалення адміністрування єдиного соціального внеску в Україні / М.І. Карлін, Н.В. Іванчук // Фінанси України. – 2012. – № 12 (205). – С. 93–102.
12. Зарудній О.Б. Маємо завершити докорінні зміни в системі обслуговування громадян / О.Б. Зарудній // Вісник Пенсійного фонду України. – 2015. – № 9 (159). – С. 5–9.
13. Концепція розвитку інформаційно-аналітичних систем Пенсійного фонду України, затверджена Наказом Пенсійного фонду України від 26.09.2015 р. № 86 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/86>.

УДК 336.146

Радіонов Ю.Д.*кандидат економічних наук,
начальник відділу адаптації та імплементації
міжнародних стандартів, моніторингу й аналізу у сфері
державного фінансового контролю Рахункової палати України*

ПРОБЛЕМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Статтю присвячено проблемам функціонування місцевих бюджетів. Встановлено їх щорічно зростаючу залежність від трансфертів із державного бюджету України. Відзначено порушення принципів бюджетної системи щодо справедливого і неупередженого розподілу фінансових ресурсів у різних регіонах України, а також неефективне використання коштів, що негативно впливає на якість отриманих громадянами послуг і динаміку соціально-економічного розвитку. Наголошується на необхідності подальшого реформування міжбюджетних відносин, зокрема бюджетної децентралізації, відповідно до потреб суспільства та посилення відповідальності розпорядників коштів за цільове та ефективне використання коштів місцевих бюджетів.

Ключові слова: державний бюджет, місцеві бюджети, фінансовий ресурс, міжбюджетні трансферти, неефективне використання коштів.

Радионов Ю.Д. ПРОБЛЕМЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Статья посвящена проблемам функционирования местных бюджетов. Установлено их ежегодное увеличение зависимости от трансфертов из государственного бюджета Украины. Отмечено нарушение принципов бюджетной системы относительно справедливого и беспристрастного распределения финансовых ресурсов в разных регионах Украины, а также неэффективное использование средств, что негативно влияет на качество получаемых гражданами услуг и динамику социально-экономического развития. Отмечена необходимость дальнейшего реформирования межбюджетных отношений, в частности бюджетной децентрализации согласно потребностям общества, и усиления ответственности распорядителей средств за целевое и эффективное использование средств местных бюджетов.

Ключевые слова: государственный бюджет, местные бюджеты, финансовый ресурс, межбюджетные трансферты, неэффективное использование средств.

Radionov Yu.D. LOCAL BUDGET PROBLEMS AND SOLUTIONS

The article deals with the problems of functioning local budgets. Established annually increasing their dependence on transfers from the State Budget of Ukraine. Checked abuse principles budget system on equitable and fair distribution of financial resources in different regions of Ukraine, as well as inefficient use of funds that negatively affects the quality of services received by citizens and the dynamics of socio-economic development. The necessity of further reform of intergovernmental relations, including budget decentralization, according to the needs of society and strengthening the responsibility of managers of funds for targeted and efficient use of local budgets.

Keywords: state budget, local budgets, financial resources, interbudget transfers, inefficient use of funds.

Постановка проблеми. Повноцінний суспільний розвиток у сучасному світі неможливий без виконання соціально-економічних обов'язків, які покладаються на державу та її організаційні структури. Проте держава не завжди може ефективно виконувати покладені на неї функції. Саме в цій ситуації виникає потреба делегувати певну частину повноважень із центрального рівня державної влади до місцевого, оскільки здійснювати ефективне управління економікою та забезпечувати сталу динаміку розвитку неможливо без допомоги органів місцевого самоврядування.

Досвід суспільного розвитку західноєвропейських країн свідчить, що повна фінансова та управлінська автономія у зрізі сіл, селищ, міст, регіонів у сучасному світі неможлива, проте саме місцеве самоврядування виступає гарантом надійності вирішення проблем, ефективного соціально-економічного розвитку як окремих міст, регіонів, так і держави в цілому.

Причиною бажаних партнерських взаємовідносин центральних та місцевих органів є краще та ефективніше виконання органами влади на місцях зобов'язань перед місцевою громадою, оскільки центральна влада не завжди вчасно, ефективно й якісно реагує на місцеві проблеми, і це чітко видно в українських реаліях.

Ефективність регіонального розвитку залежить від надання регіонам необхідних повноважень і зовнішніх ресурсів (за умови ефективного використання внутрішніх ресурсів) та створення дієвої системи місцевого самоврядування [1, с. 148].

У своїй знаменитій праці «Багатство народів» Адам Сміт доводив необхідність розмежування державних і місцевих фінансів, тобто проблематика розвитку місцевих бюджетів досліджується понад 200 років, але й досі залишається актуальною через низку невирішених проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання місцевих бюджетів розглядаються в наукових працях Власюк Н.І., Кириленко О.П., Мединської Т.В., Сунцової О.О., Третяк Д.Д. та ін. Однак, незважаючи на певні досягнення, досі існують проблеми щодо диспропорцій регіонального розвитку, незбалансованості місцевих бюджетів, збільшення податкоздатності окремих регіонів України і наповнення доходної частини місцевих бюджетів, тому є необхідність продовжувати науковий пошук.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану проблем місцевих бюджетів та пошуку напрямів їх вирішення, подальшого вдосконалення і розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова практика стверджує, що повноваження органів місцевого самоврядування зазвичай виписані в національному законодавстві, і саме в ньому визначається його компетенція щодо тих чи інших питань, наприклад у сферах дошкільної освіти, охорони здоров'я, збереження довкілля, соціального захисту населення тощо.

У більшості розвинених країн органи місцевого самоврядування вирішують проблеми збирання та утилізації відходів, забезпечення водопостачання та водовідведення, покращання умов обслуговування пасажирів у міському транспорті, ведення житло-

вого будівництва для малозабезпечених, нужденних громадян тощо.

Законодавством окрім визначення порядку взаємовідносин із центральною владою закріплюються місцевим органам влади певні фінансові ресурси для виконання покладених або, інакше кажучи, делегованих повноважень. Факт закріплення фінансових ресурсів за місцевим самоврядуванням є основою утворення місцевих фінансів як об'єктивного явища в системі суспільного розвитку.

У місцевих фінансах, відповідно, визначається величина ВВП, яка перерозподіляє значну частку фінансових ресурсів держави. У кожній країні цей показник різниться і залежить від низки об'єктивних та суб'єктивних факторів та особливостей бюджетної, економічної, політичної системи країни.

Фінансовою основою місцевого самоврядування є доходи місцевих бюджетів, інші кошти, не заборонені законодавством, власність громад, рухоме та нерухоме майно, культурна регіональна спадщина, природні копалини та інші ресурси.

Визначальною ланкою місцевих фінансів є бюджети, ключовий елемент бюджетної системи кожної країни. Розвиток системи місцевих бюджетів базується на самобутності, політичних, економічних чинників їх розвитку.

Особливе призначення місцевих бюджетів закономірно пов'язують із тим, що вони є одним із вагомих чинників економічного розвитку [2, с. 86].

Зазвичай місцеві бюджети складаються з балансу доходів і витрат фінансових ресурсів на відповідній території. Ці бюджети складають основу фінансових відносин між підприємницькими структурами і населенням на даній території, між бюджетами різних рівнів щодо перерозподілу фінансів, а також визначають рівень взаємовідносин між місцевими бюджетами (обласними, районними, міськими, селищними, сільськими) та державним бюджетом.

Вирішення регіональних проблем зазвичай здійснюється шляхом реалізації пріоритетів соціально-економічного розвитку, де органи місцевого самоврядування самостійно визначають напрями спрямування коштів місцевих бюджетів, вони ж і здійснюють контроль ефективності їх використання. Проте головним у реалізації функцій держави є обсяг фінансових ресурсів, що передається місцевим бюджетам.

У разі відсутності достатніх обсягів фінансування органи місцевого самоврядування звертаються до центральних органів за відповідною фінансовою підтримкою, хоча з державного бюджету мають фінансуватись лише ті заходи, що мають загальнодержавне значення. Разом із тим виконання конституційних прав громадян щодо гарантій справедливого розподілу соціальних благ, відповідно до затверджених соціальних стандартів, є прямим обов'язком держави. У таких випадках держава виділяє місцевим органам влади трансферти із загальнодержавного бюджету для вирівнювання фінансової спроможності місцевих бюджетів і вирішення місцевих проблем.

Як зазначає О.О. Сунцова, механізм вирівнювання, існуючий нині в Україні, базується на простому перерозподілі ресурсів, що зводить нанівель господарську ініціативу «багатих» територій і захоує споживацтво «бідних» регіонів [3, с. 47].

На думку деяких учених, фінансову самостійність місцевих органів самоврядування обмежує не лише майже повна їх залежність від загальнодержавних доходів, але й нестабільність практики державного регулювання. Щорічні зміни переліку доходів місце-

вих бюджетів, механізму бюджетного регулювання не тільки унеможливили здійснення місцевою владою перспективної фінансової політики, але й не можуть їй гарантувати протягом року нормальних умов функціонування [4, с. 60].

Між тим без допомоги держави, місцеві органи влади не можуть повноцінно виконувати покладені на них делеговані повноваження, а також розв'язувати завдання соціального та економічного розвитку.

Із даних рис. 1 видно, що частка трансфертів із державного бюджету України у структурі місцевих бюджетів в останні роки піднімалась лише вгору. Якщо в 2010 р. трансферти склали лише 49,1% доходів місцевих бюджетів, то в 2012 р. їх частка зросла на 6,1 в.п. і становила 55,2%. У 2014 р. ця тенденція також продовжила зростати хоч і не такими темпами, оскільки ріст відбувся всього на 1,2 в.п., склавши 56,4% трансфертів у доходах місцевих бюджетів. Якщо порівнювати 2014 та 2010 рр., то помітимо суттєве зростання залежності місцевих бюджетів від трансфертів із державного бюджету і за весь досліджуваний період, цей показник зріс на 7,3 в.п. і становив більше половини доходів місцевих бюджетів (56,4%).

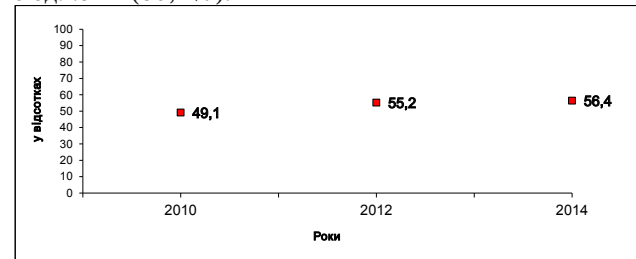


Рис. Частка трансфертів із державного бюджету України у структурі доходів місцевих бюджетів

Побудовано автором за: Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2010 рік / Рахункова палата [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rp.int/img/files/Bulet_vykonan_DBU_2010.pdf; Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2012 рік / Рахункова палата [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rp.int/doccatalog/document/16741935/Visnovok_2012.pdf; Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2014 рік / Рахункова палата [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rp.int/doccatalog/document/16745880/Bulet_vykon_DBU_2014.pdf

Місцеві бюджети надзвичайно залежні від трансфертів із державного бюджету. Найголовніший із них – дотація вирівнювання. Є також різні субвенції, тобто трансферти, які мають цільове призначення. Привабливими є субвенції на соціально-економічний розвиток, наразі їхній обсяг та розподіл між місцевими бюджетами не є формалізованим, тому існує інтенсивне лобювання як із боку керівників регіонів, так і з боку народних депутатів [5, с. 12].

Оцінюючи динаміку зростання частки частки міжбюджетних трансфертів у структурі місцевих бюджетів, приходимо до висновку, що місцеві бюджети не можуть виконувати покладені на них завдання без фінансування з Державного бюджету України.

У 2015 р. ситуація теж докорінно не змінилась. Так, у січні-вересні 2015 р. було перераховано з державного бюджету місцевим бюджетам трансферти, які становили 57,4% доходів місцевих бюджетів, що на 2,0 в.п. більше, ніж у відповідному періоді 2014 р. Для забезпечення виконання фактичних зобов'язань місцевих бюджетів щодо надання пільг, субсидій і допомоги окремим категоріям громадян із державного бюджету перераховано місцевим бюджетам суб-

венції в сумі 40 млрд 171,4 млн. грн., або 94,3% плану на січень-вересень 2015 р., що на 1 млрд 567,6 млн. грн., або 4,1%, більше, ніж у відповідному періоді 2014 р. [6, с. 35, 37].

За такого стану речей, коли фінансовий ресурс у доходах місцевих бюджетів обмежений, вирішувати проблеми зайнятості населення, підвищення якості послуг, реалізації пріоритетних програм економічного та соціального розвитку на місцевому рівні досить складно.

У січні-вересні 2015 р. доходи місцевих бюджетів становили 201 млрд 904,9 млн. грн., або 71,3% річного плану, і зросли порівняно з відповідним періодом 2014 р. на 35 млрд 777,9 млн. грн., або 21,5%. Збільшення доходів місцевих бюджетів (без урахування трансфертів із державного бюджету) – це насамперед результат змін, внесених наприкінці 2014 р. до податкового і бюджетного законодавства. Доходи місцевих бюджетів (без урахування трансфертів із державного бюджету) порівняно із січнем-вереснем 2014 р. збільшилися на 11 млрд 842,3 млн. грн., або 16,0%, – до 85 млрд 966,1 млн. грн., проте їх частка у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів зменшилася на 2,0 в.п. – до 42,6%. Найбільше до місцевих бюджетів (без урахування трансфертів із державного бюджету) надійшло податку та збору на доходи фізичних осіб – 44,4% їх загального обсягу, податку на майно – 13,8%, власних надходжень бюджетних установ – 13,5%, єдиного податку – 8,7%, податку на прибуток підприємств – 4,0% [6, с. 38–39].

Кошти місцевих бюджетів переважно спрямовуються на ті заходи, які забезпечують життєдіяльність сіл, міст, цілих регіонів, а це, як правило, програми соціально-побутового обслуговування населення, освіта, охорона здоров'я.

Упродовж січня-вересня 2015 р. видатки місцевих бюджетів проведені в сумі 178 млрд 129,0 млн. грн., або 62,6% річного плану, що більше, ніж у відповідному періоді 2014 р., на 19 млрд 245,5 млн. грн., або на 12,1%. Частка видатків місцевих бюджетів у видатках зведеного бюджету зменшилася на 2,6 в.п. – до 40,6%. Найбільше коштів місцевих бюджетів використано на освіту – 31,2% загального обсягу видатків місцевих бюджетів, соціальний захист і соціальне забезпечення – 25,9% та охорону здоров'я – 22,4% [6, с. 38–39].

Передаючи певну частку фінансового ресурсу з центрального рівня до місцевого, держава виконує закріплені Конституцією України права щодо соціальних гарантій громадян. Проте дотримуватись основних принципів бюджетної системи щодо субсидіарності, справедливості і неупередженого розподілу суспільного багатства, відповідно до вимог Бюджетного кодексу України (ст. 7), досить складно, а це означає, що не всі громадяни отримують належний рівень послуг.

Як свідчать результати аналізу формування та проведення видатків на функціонування комунальних закладів дошкільної освіти, виділення у 2013, 2014 рр. коштів місцевих бюджетів на дошкільну освіту в обсягах 13,2 млрд. грн. і 12,8 млрд. грн. відповідно, забезпечення якої за Конституцією України та Законом України «Про дошкільну освіту» є обов'язком держави, не гарантувало доступність цієї освіти та створення належних умов для її здобуття у діючих 16,2 тис. комунальних дошкільних навчальних закладах (ДНЗ). На кінець 2014 р. ДНЗ у цілому по Україні були переповнені на 30% (загалом на 265 тис. дітей). У Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Рівненській облас-

тях проблема з перевантаженістю ДНЗ ще гостріша. Зокрема, у містах Львівщини на кожних 100 місцях у ДНЗ у 2014 р. перебувало в середньому 154 дитини, у сільській місцевості – 145 дітей. Оскільки рівень дохідної бази місцевих бюджетів і показників кошторисів дошкільних навчальних закладів різний, витрати на одного вихованця як у межах однієї області, так і між регіонами також суттєво відрізнялися. Наприклад, в Одеській області на одну дитину витрачалося від 2,6 тис. грн. (Тарутинський район) до 12,1 тис. грн. на рік (Овідіопольський район), а в Харківській області – від 3 тис. грн. (Коломацький район) до 13 тис. грн. на рік (м. Ізюм). Із 2015 р. фінансування ДНЗ відбувається виключно за рахунок місцевих бюджетів (згідно із внесеними змінами до Бюджетного кодексу України щодо реформування міжбюджетних відносин) за відсутності законодавчо визначеного механізму забезпечення надання достатнього ресурсу для цих цілей із місцевих бюджетів, створює значні ризики порушення конституційних прав громадян України на здобуття доступної, безоплатної й якісної дошкільної освіти [7].

Проведені нами дослідження свідчать, що крім проблем нерівномірного розподілу фінансового ресурсу, що впливає на рівень забезпеченості громадян і отримання ними відповідних послуг, існує інша проблема – неефективне використання коштів, яка є результатом прийняття неефективних управлінських рішень і впливає на динаміку соціально-економічного розвитку сіл, міст, регіонів.

Так, результати аудиту ефективності використання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності в населених пунктах у Дніпропетровській та Запорізькій областях засвідчили, що з отриманих місцевими бюджетами областей у 2013 р. 129 і 61 млн. грн. субвенції відповідно, або 73,9% затверджених бюджетних призначень, не було освоєно, відповідно, 40% (51,5 млн. грн.) і 50% (30,6 млн. грн.) спрямованого фінансового ресурсу. Крім того, недосконалим був запроваджений механізм розподілу коштів субвенції. Все це не сприяло ефективному і раціональному використанню спрямованого фінансового ресурсу, не забезпечувало виконання головної мети – приведення до належного стану вулично-дорожньої мережі комунальної власності. Більше того, у 2013 р. на 465 об'єктах обох областей дорожні роботи взагалі не розпочиналися (на 261 об'єкті – у Дніпропетровській, на 204 об'єктах – у Запорізькій областях) [8].

Аналізуючи сучасний стан місцевих бюджетів, приходимо до висновку, що питання поліпшення їх фінансового забезпечення, а також удосконалення системи управління та розвитком на місцевому рівні потребує докорінного реформування. Оскільки існуюча система не відповідає сучасним вимогам розвитку та потребам суспільства, давно назрів перехід до бюджетної та управлінської децентралізації в Україні.

Як відомо, децентралізація в розвинених країнах є однією з форм державного управління і демократизації суспільства, яка сприяє передачі функціональних зобов'язань із центрального рівня на місцевий, посилюється відповідальність місцевого самоврядування перед громадянами за стан соціального та економічного розвитку в селі, місті на даній території.

На думку значної кількості зарубіжних учених, фінансова самостійність місцевих органів влади є важливим фактором економічної могутності терито-

рій та атрибутом демократизації суспільства. Фінансова самостійність та незалежність місцевих бюджетів є запорукою еволюційного розвитку суспільства.

Суть децентралізації в Україні полягає в подоланні негативних тенденцій і стереотипів, які міцно тримаються ще з радянських часів. Органи місцевого саморядування повинні брати на себе відповідальність за долю місцевої громади.

Згідно з урядовим «Планом дій щодо пріоритетних реформ на 2016 рік», стратегічною метою реформи місцевого самоврядування є побудова ефективної системи місцевого самоврядування і територіальної організації влади на всіх її рівнях із передачею на місця значної частки повноважень і забезпечення достатніми фінансовими ресурсами територіальних громад під їх власну відповідальність. Кабінет Міністрів України визначив три основні завдання у сфері децентралізації:

1. Побудова ефективної системи влади.
2. Підвищення конкурентоспроможності регіонів.
3. Забезпечення високої якості надання послуг [9].

Долати застарілі стереотипи бажано за підтримки позитивного європейського досвіду. Вкрай важливим і актуальним є нові форми і методи ведення бізнесу; управління регіональною економікою; формування сприятливого інвестиційного клімату; ефективного використання матеріальних, природних, трудових ресурсів; створення нових робочих місць, що позитивно вплине на стан формування і наповнення доходної частини місцевих бюджетів. Необхідно раціонально й ефективно використовувати рекреаційні можливості регіонів, дорожню інфраструктуру, прикордонні зв'язки для одержання найбільшої фінансово-економічної вигоди та розвитку відповідної місцевості.

Плата за користування природними ресурсами формує ринкові взаємовідносини з господарюючими суб'єктами. За ефектної організації цього процесу органи місцевого самоврядування мають брати на себе функції не тільки щодо збільшення платежів до місцевих бюджетів, а також раціонального використання наявних на їх території ресурсів, запобігання марнотратству та сприяючи розширеному відтворенню.

На сучасному етапі вибір методів та заходів, які спрямовані на підтримку збалансованості місцевих бюджетів, повинен ґрунтуватися на аналізі причин виникнення дефіциту місцевого бюджету та оцінці всіх факторів, що впливають на стан рівноваги витрат і доходів місцевого бюджету [10, с. 15].

Формування грошових фондів місцевих бюджетів проявляє їх економічну сутність. Достатня кількість коштів місцевих бюджетів забезпечує ступінь впливу на суспільні відносини та їх подальший динамічний розвиток. Усі витрати місцевих бюджетів, направлені на задоволення інтересів місцевої громади, мають неодмінно зростати, оскільки вони впливають на рівень освіченості, соціальної захищеності, здоров'я та добробуту громадян. Позитивні зрушення в цих напрямках, на наше переконання, матимуть вплив у майбутньому на загальнодержавні процеси, адже тільки освічена, здорова нація формує якісний рівень соціально-економічного та загалом суспільного розвитку.

Якісна освіта та міцне здоров'я населення є запорукою зростання продуктивності праці, що впливає на ріст промислового виробництва, валового регіонального продукту, ВВП, темпи розвитку науково-технічного прогресу та зростання економічного потенціалу країни.

В Європейській хартії місцевого самоврядування (ст. 9) зазначено, що місцеве самоврядування має право в рамках національної економічної політики на власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень; обсяг фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування має відповідати повноваженням, передбаченим Конституцією або законом; захист більш слабких у фінансовому відношенні органів місцевого самоврядування передбачає запровадження процедур бюджетного вирівнювання або аналогічних заходів із метою подолання наслідків нерівного розподілу потенційних джерел фінансування і фінансового тягара, який вони повинні нести [11]. Європейська хартія місцевого самоврядування є документом, в якому закладено основи організаційно-правового, фінансово-економічного функціонування місцевого самоврядування. Місцеве самоврядування із власними фінансами є об'єктивним явищем економічної системи країни, і цей напрям необхідно розвивати і вдосконалювати, щоб рухатись у фарватері забезпечення добробуту наших громадян.

Розв'язання завдань соціально-економічного розвитку регіонів потребує зміни системи державного управління, вдосконалення міжбюджетних відносин і взагалі реформування бюджетної системи, адже, без цього неможливо забезпечити справедливий перерозподіл ВВП, підвищити ефективність та якість надання державних послуг. Практика ручного управління в бюджетній сфері має назавжди піти в минуле, оскільки намагання змінити фінансове становище місцевих бюджетів непослідовними діями центральної влади лише загострюють проблему на місцях.

Проблема становлення місцевого самоврядування як окремої ланки державного управління та забезпечення фінансовим ресурсом місцеві бюджети сьогодні є актуальною як ніколи, оскільки без сильної у фінансовому плані місцевої влади неможливо досягти значних економічних успіхів, демократизувати Україну, посилити конкурентоспроможність економіки.

На думку О.О. Непочатенко, політична та економічна самостійність місцевих органів влади є найважливішим критерієм демократизації суспільства [12, с. 16].

У демократичному суспільстві головне призначення бюджету полягає у фінансовому забезпеченні найважливіших потреб громадян. Відтак, урахування потреб та пріоритетів місцевого населення є невід'ємним елементом бюджетної процедури [13, с. 404].

Висновки. Проведене дослідження дає підстави для висновку про щорічне зростання залежності місцевих бюджетів від трансфертів із державного бюджету. Має місце неефективне використання бюджетних коштів, тим самим порушуються принципи бюджетної системи, задекларовані в Бюджетному кодексі України, у тому числі щодо справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства. На нашу думку, основою зміцнення місцевого самоврядування та місцевих бюджетів України повинно бути:

- реформування бюджетної системи відповідно до потреб місцевого самоврядування;
- удосконалення міжбюджетних відносин та застосування об'єктивних критеріїв вирівнювання фінансової спроможності місцевих бюджетів;
- застосування принципів справедливості надання міжбюджетних трансфертів і прозорості руху коштів;
- чітке розмежування повноважень між органами центральної влади та місцевого самоврядування;

– заохочення та стимулювання місцевої влади до нарощування податкоспроможності і власної бази доходів місцевих бюджетів;

– посилення відповідальності розпорядників коштів щодо раціонального та ефективного використання коштів бюджетів усіх рівнів.

Кожен громадянин незалежно від місця проживання має отримувати належний йому рівень якісних соціальних, медичних, освітніх послуг, які гарантує держава. Місцеве самоврядування через місцеві бюджети має допомагати задовольняти потреби населення, щоб громадяни могли жити в комфортних умовах у різних регіонах України та робити свій внесок у загальний суспільний розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захарченко В.І., Акулюшина М.О. Динаміка інвестиційно-інноваційних процесів у нестабільному середовищі: [монографія] / В.І. Захарченко, М.О. Акулюшина. – Херсон: Олді-плюс, 2013. – 212 с.
2. Череп О.Г. Місцеві фінанси: [посібник] / О.Г. Череп, О.Ю. Столяр. – К.: Кондор, 2014. – 468 с.
3. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: [навч. посіб.] / О.О. Сунцова. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
4. Місцеві фінанси: навч. посіб. / Н.І. Власюк, Т.В. Мединська, М.І. Мельник. – К.: Алерта, 2011. – 328 с.
5. Ганущак Ю.І. Місцеві бюджети / Ю.І. Ганущак. – К.: Легальний статус, 2011. – 48 с.
6. Висновки щодо виконання державного бюджету України за дев'ять місяців 2015 року / Рахункова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rp.int/doccatalog/document/16746965/Bul_9m_2015.pdf.
7. Недоступна «доступність» дитячих садків / Рахункова палата України. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rp.int/control/main/uk/publish/article/16745551>.
8. Субвенції є – доріг немає / Рахункова палата України. – К., 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rp.int/control/main/uk/publish/article/16744605>.
9. Кабмін определил 3 задачи в сфере децентрализации на 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/rus/news/kabmin-opredelil-3-zadachi-sferedetsentralizatsii-1457954697.html>.
10. Третяк Д.Д. Місцеві бюджети у фінансовому забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів України: автореф. дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Д.Д. Третяк. – К., 2012.
11. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
12. Стан та перспективи розвитку фінансової системи України / За ред. д.е.н., проф. О.О. Непочатенко. – Умань: Сочінський, 2012. – 324 с.
13. Місцеві фінанси: [підручник] / За ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 332.3:528.8:629.78

Машкова Т.В.*асистент кафедри статистики та економічного аналізу
Національного університету біоресурсів та природокористування України*

ЗАСТОСУВАННЯ ГЕОІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ І КОМП'ЮТЕРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ОЦІНЕННЯ ЯКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ

Обґрунтовано теоретичні положення та розроблено практичні рекомендації щодо застосування геоінформаційних технологій і комп'ютерного моделювання для оцінення якості сільськогосподарських угідь. Безперечним є ефективність застосування геоінформаційних систем у завданнях попереднього аналізу вхідних даних, просторового інтегрування інформації з різноманітних джерел, моделювання з оперативним поданням результатів. Система оцінювання якісного стану земель повинна забезпечити можливість обміну даними із системами різних користувачів, які потребують подібної інформації.

Ключові слова: якість сільськогосподарських угідь, бухгалтерський облік, бухгалтерські рахунки, інформація, програмне забезпечення, сільськогосподарські підприємства, якісні параметри сільськогосподарських угідь.

Машкова Т.В. ПРИМЕНЕНИЕ ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И КОМПЬЮТЕРНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ

Обоснованы теоретические положения и разработаны практические рекомендации по применению геоинформационных технологий и компьютерного моделирования для оценки качества сельскохозяйственных угодий. Бесспорным является эффективность применения геоинформационных систем в задачах предварительного анализа входных данных, пространственного интегрирования информации из различных источников, моделирования с оперативным представлением результатов. Система оценки качественного состояния земель должна обеспечить возможность обмена данными с системами различных пользователей, которые нуждаются в подобной информации.

Ключевые слова: качество сельскохозяйственных угодий, бухгалтерский учет, бухгалтерские счета, информация, программное обеспечение, сельскохозяйственные предприятия, качественные параметры сельскохозяйственных угодий.

Mashkova T.V. APPLICATION OF GEOINFORMATION TECHNOLOGIES AND COMPUTER MODELLING TO ASSESS THE QUALITY OF AGRICULTURAL LAND

The theoretical provisions and practical recommendations on the application of geoformation technologies and computer modelling to assess the quality of agricultural land. Undeniable is the effectiveness of geographic information systems in the preliminary analysis of input data, spatial integration of information from various sources, modeling with operational performance results. The system of assessing the quality of state lands should provide the ability to communicate with different users who need such information.

Keywords: the quality of agricultural land, accounting, accounts, information, software, agricultural enterprises, quality parameters of agricultural land.

Постановка проблеми. Система управління земельними ресурсами повинна ґрунтуватися на даних бухгалтерського обліку, які дають змогу оцінювати й аналізувати ефективності використання якості угідь на рівні окремого поля і ділянки. Це можна зробити тільки в системі аналітичного обліку. Щоб накопичити інформацію для економічного оцінення сільськогосподарських угідь, слід аналітичний облік на рахунку 23 «Виробництво», субрахунок 231 «Рослинництво» в особовому рахунку (виробничому звіті) форми 10.3.а, 10.3б с. -г. вести не тільки в сільськогосподарських культурах, а й у полях, масивах і сівозмінах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених, що досліджують облік і оцінення якості сільськогосподарських угідь, можна виділити В.М. Жук, І.І. Замула, П.Т. Саблук, В.К. Савчук, В.Б. Моссаковський, О.О. Канцуров, Г.Г. Кірейцев, С.С. Кохан, М.Ф. Огійчук, А.М. Третяк та інших. У їх роботах розглядаються різні підходи щодо формування обліку та оцінення сільськогосподарських угідь, розкриваються його принципи, методи і процедури. Проте в економічній та нормативній літературі невизначеним залишається облікове зображення якості сільськогосподарських угідь.

Метою статті є дослідження практичних рекомендацій щодо застосування геоінформаційних технологій і комп'ютерного моделювання для оцінення якості сільськогосподарських угідь.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найпоширеніших методів в методиці нормативного грошового оцінення земель сільськогосподарського призначення є метод капіталізації рентного доходу. Мета такого методу полягає у встановленні функціональної залежності поточної вартості землі від її дохідності. Тому пропонуємо ставку капіталізації для земель сільськогосподарського призначення визначати як різницю між загальною ставкою для земельної ділянки з оптимальним складом якісних параметрів і нормативними витратами на відновлення якісних параметрів родючості землі.

В Україні не існує практика чітко визначеного класифікації якості сільськогосподарських угідь в системі обліку, тому їх багатофункціональність в аграрній сфері зумовлює необхідність побудови такої системи рахунків. Виняткове значення для зображення якісних та кількісних параметрів земельних угідь в системі бухгалтерського обліку має його оцінення, яке є важливим елементом методу бухгалтерського обліку,

за допомогою якого одержують узагальнені показники про господарські активи й процеси. Від правильного оцінення залежить ймовірність облікової інформації щодо ресурсного забезпечення та результативної діяльності аграрних підприємств.

Сільськогосподарські угіддя та їх якість, як і будь-який інший економічний актив, повинні бути ймовірно оцінені. Оцінення землі зазначають у бухгалтерському обліку не лише при безпосередньому здійсненні цивільно-правових угод (передачі в оренду, успадкуванні, зарахуванні до статутного капіталу, примусовому вилученні), а й при обчисленні втрат і збитків при встановленні сервітутів, при формуванні інвестиційної політики та реорганізації сільськогосподарського підприємства, у випадку економічного обґрунтування ефективного й раціонального використання земельних угідь. Саме тому грошове оцінення має стати підсумковим етапом комплексу техніко-економічних заходів щодо оцінення засобів підприємства, який дасть змогу з вірогідністю встановити ціну на землю певної якості.

Оцінення землі – це процес визначення порівняльної цінності земель, яка залежить від комплексу взаємопов'язаних факторів. Серед них можна виділити такі: соціально-економічні, історико-культурні умови використання, функціональне призначення ділянки, місце розташування, вплив зовнішніх факторів, ймовірність одержання доходу від використання землі за визначений період часу, фізичні та екологічні характеристики, характер та стан земельних поліпшень сільськогосподарських угідь. Для експертного оцінення земельного угіддя велике значення має рівень платоспроможності населення, характер можливої конкуренції, розподіл майнових прав власності на землю, зобов'язання та обмеження стосовно використання земельних угідь. У зв'язку зі зниженням якісного стану сільськогосподарських угідь відбувається зростання витрат на виробництво продукції сільськогосподарства та зменшення диференціального доходу. За поданою методикою оцінення земель коефіцієнт якості земельних ділянок розраховують під час внутрішньогосподарського оцінення при визначенні сукупного технологічного коефіцієнту (складається із добутків коефіцієнтів бонітування ґрунту, довжини гону, складності конфігурації, кам'яності, крутизни схилу та рельєфу, висота над рівнем моря), який використовується для одержання середньозваженого балу земельних ділянок [2, с. 152]. Проте зазначений показник не враховує специфіку якості сільськогосподарських угідь конкретного регіону для виробництва сільськогосподарської продукції.

З огляду на зображення вартості якісного стану сільськогосподарського угіддя на рахунках бухгалтерського обліку доцільно буде використати коригуючий коефіцієнт безпосередньо для уточнення (збільшення/зменшення) вартості земельних ділянок залежно від якісного стану.

Витрати на роботи з поліпшення якості угідь запропоновано додавати до вартості тих земельних ділянок, які знаходяться у власності підприємства. Оцінення цих земель рекомендуємо робити додаванням до їх первісної вартості й величини капітальних витрат у роботах з поліпшення якісного стану земель. Згодом вартість робіт з поліпшення якісного стану необхідно відносити на витрати виробництва шляхом нарахування амортизації.

Вихідною інформацією для проведення таких розрахунків є: багаторічна фактична врожайність основних сільськогосподарських культур, сіножатей, продуктивність пасовищ, багаторічних насаджень та

ціни реалізації продукції сільського господарства, витрати для оцінення основних сільськогосподарських культур, структура посівних площ. Диференціація конкретних земельних об'єктів здійснюється шляхом коригування базових показників згідно з індивідуальними ціноутворювальними факторами – родючості, технологічних властивостей ґрунтів, місцем розташування ділянки.

Для вихідної інформації для розрахунків застосовуються такі показники: бонітет ґрунтів; енергомісткість обробки ґрунту; рельєф, кам'янистість і контурності ділянки; віддаленість від господарського центру, бази реалізації продукції та матеріально-технічної бази. Також потрібно зазначити, що величину диференціального рентного доходу з 1 га орних земель обчислюють в натуральних одиницях – центнерах зерна, які є надійними в умовах нестабільних економічних процесів, що супроводжуються інфляцією грошової одиниці. При визначенні грошового оцінення земель диференціальний рентний дохід переводиться у вартісне значення за поточними або світовими реалізаційними цінами зерна.

Запропонований підхід дає можливість орендодавцю на початок використання землі оцінити потенційну родючість ґрунту за час її оренди і визначити матеріальні затрати для відновлення її якісних параметрів як в орному, так і підорному шарі ґрунту. Отримані дані вважаємо за доцільне використати для побудови типових структур баз геопросторових даних (далі – БГД). При цьому найважливіша роль належить просторовому аналізу картографічних даних, що, у свою чергу, вимагає необхідності практичної реалізації картографічного забезпечення території на основі застосування геоінформаційних технологій і використання комп'ютерного моделювання. Формально геоінформаційну систему можна описати як сукупність вхідних, проміжних та вихідних моделей геопросторових даних, процесів їх обробки, перетворення, а також взаємодії процесів між собою і користувачів із системою з подальшою реалізацією в програмному комплексі Arc-GIS 9.3. Формально систему геоінформаційного картографування для оцінення якісного стану земель сільськогосподарського призначення (S) можна визначити за формулою:

$$S = \{FZQ = (FQG + FQA + FGT, FAT + FGD, FAD, FTD + FDP, FPM, FP)\},$$

де F – множина функцій перетворення моделей;

FZQ – функція формування множини об'єктів геоінформаційного картографування для оцінення якісного стану земель сільськогосподарського призначення;

FQG – функція формування моделі геометричного подання просторових об'єктів земельних ресурсів;

FQA – функція формування моделі непросторових даних;

FGT, FAT – функція формування моделі рівнів узагальнення досліджуваних об'єктів земельних ресурсів;

FGD, FAD, FTD – функції формування фізичної моделі геопросторових даних;

FDP, FPM, FP – функції аналізу просторової та атрибутивної інформації [5].

Цифрова модель ґрунту містить дані типів та підтипів ґрунтів, генетичний номенклатурний список та гранулометричний склад ґрунтів, межі агропромислових груп ґрунтів, наявність деградаційного процесу та його типу, показники якісного стану ґрунту. Для побудови системи геоінформаційного картографування з метою оцінення якісного стану земель сільськогосподарського призначення необхідно ство-

рити математичну модель, що надалі стане основою для створення наборів, баз та банків геопросторових даних подібних систем.

При проектуванні концептуальної моделі враховано два види наявності даних про ґрунт: 1) за даними великомасштабних обстежень ґрунтів – агро-виробничі групи зазначаються як сукупність ґрунтових відмін; 2) при відсутніх даних про великомасштабні обстеження ґрунтів – агро-виробничі групи беруться із планів організації території.

Безперечним є ефективність застосування геоінформаційних систем у задачах попереднього аналізу вхідних даних, просторового інтегрування інформації з різноманітних джерел, формування 3D-моделей, буферного, мережного, оверлейного аналізу й моделювання з оперативним поданням результатів в картографічному вигляді. Система оцінює якість стану земель повинна забезпечити можливість обміну даними із системами різних користувачів, які потребують подібної інформації. Основним поняттям при побудові моделей на концептуальному і формалізованому рівнях є поняття «система», що означає безліч об'єктів зі зв'язками між цими об'єктами та їх атрибутами. Об'єкти є окремими частинами системи, при чому їх кількість може бути необмеженою. Атрибути надаються відповідно до міжнародного стандарту – ISO 19110. Взаємодія геоінформатики та картографії є основою для формування такого напрямку як геоінформаційне картографування, що означає автоматизоване інформаційно-картографічне моделювання природних і соціально-економічних геосистем на основі географічних інформаційних систем. У зв'язку з вивченням просторового варіювання агрохімічних властивостей ґрунтів дедалі більшого поширення в дослідженнях набувають геостатистичні методи інтерполяції.

Використання методів інтерполяції для створення неперервних поверхонь з точкових даних надає виняткову можливість зменшення кількості зразків при відборі, що знижує витрати на збір даних і проведення хімічних аналізів та забезпечує можливість розрахунку оптимальної кількості зразків для відбору, враховуючи точні визначення відповідного показника (див. рис. 1).

Урахування якості сільськогосподарських угідь та особливостей землекористування в процесі прийняття рішень, за допомогою яких реалізуються певні дії стосовно землі, потребує оцінення якісних

параметрів ґрунту на основі узагальнення багатоманітних даних про стан земельних угідь та їх використання. Його основною метою є інформаційне забезпечення еколого-економічної стійкості землекористування. Питання забезпечення цієї стійкості в сільському господарстві необхідно вирішувати, враховуючи специфічні властивості ґрунтів, зумовлені тривалим інтенсивним впливом сільськогосподарської діяльності людини.

Проведені дослідження визнають незаперечним той факт, що для досягнення та забезпечення вищого рівня адаптації українських підприємств до змін у державі та світі, потрібно постійно переглядати та поліпшувати структуру інформації, яка наявна в документації. При цьому основну увагу необхідно приділяти формуванню інформаційного комплексу документації шляхом розширення її форм чи доповнення новими показниками, які більше розкривають інформацію і слугуватимуть підґрунтям для оперативності прийняття управлінських рішень. Сьогодні необхідна оптимально деталізована інформація про витрати на поліпшення земель сільськогосподарського призначення, тобто компенсаційних ресурсів на поточну виробничу, фінансову, інвестиційну та інші діяльності.

Такі дані необхідні, в першу чергу, внутрішнім користувачам інформації для прийняття управлінських рішень не тільки в частині витрат у звичайних видах діяльності, а й стосовно інших витрат підприємства, включаючи витрати щодо поліпшення якісного стану сільськогосподарських угідь, зумовлені реалізацією екологічної політики. Це дає їм можливість визначати окупність авансованого в природоохоронну сферу капіталу й обґрунтованість витрат з погляду одержання економічних вигод не тільки у формі прибутку, приросту капіталу, а і як фактору конкурентоспроможності і екологічно чистої виробничої діяльності.

Таким чином, для формування науково обґрунтованих і практично значимих суджень внутрішніх і зовнішніх користувачів про інформаційність бухгалтерських даних традиційного групування витрат звичайного виду діяльності економічних елементів є не досить повною.

Отже, головною складовою у створенні єдиного інформаційного середовища про земельні ресурси повинні бути власники землі та землекористувачі – сільськогосподарські підприємства, що фіксуватимуть,

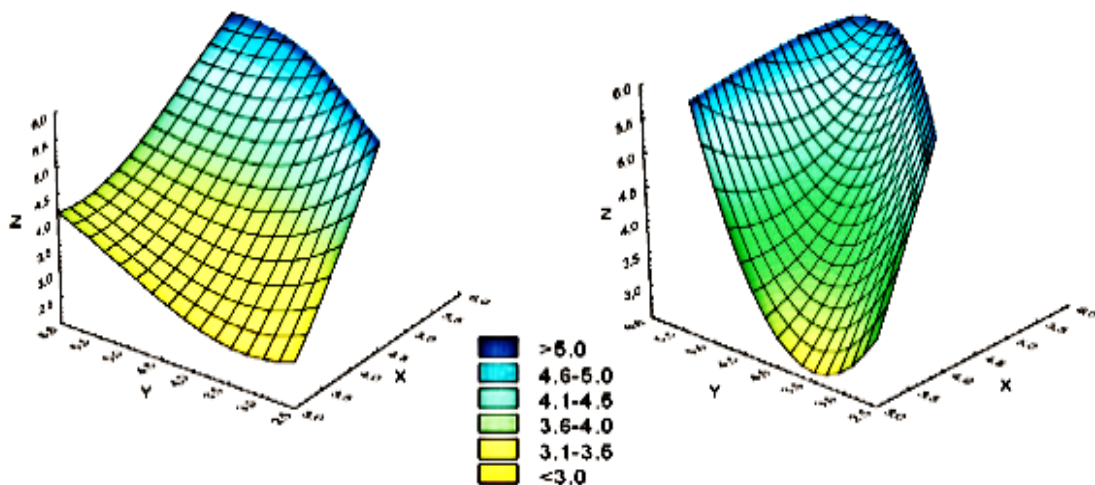


Рис. 1. Варіювання вмісту гумусу згідно з даними різних інтерполяторів:
X – метод зважених відстаней; Y – сплайн-інтерполяція, Z – дані агрохімічного обстеження ґрунтів

оброблятимуть та здійснюватимуть передачу інформації про правовий, господарський та природний стани земельних ресурсів на інші рівні управління шляхом організації бухгалтерського обліку та звітності. Крім того, дані оперативно-технічного та бухгалтерського обліку підприємства містять економічні, агротехнічні та інші показники, що зображають реальний стан земель в аграрному формуванні та дають можливість проаналізувати рівень їх використання.

Запровадження спеціалізованих форм документів і дотримання вимог облікової дисципліни щодо обліку сільськогосподарських угідь та їх якісних параметрів дає змогу підвищити ймовірність первинної документації, посилити контроль за використанням земель, надати повну інформацію для проведення економічного оцінення та аналізу господарської діяльності окремого підприємства. Такий підхід допомагає завчасно виявляти екологічні правопорушення чи диспропорції, які виникли між господарською діяльністю аграрного підприємства та охороною природного середовища, і своєчасно вжити заходи щодо їх усунення або досягнення оптимальної рівноваги економічних та екологічних інтересів.

Висновки. Набуває значимість порядок формування бухгалтерської інформації усіх видів витрат для поліпшення земель сільськогосподарського призначення, що враховуються, у першу чергу, за економічними елементами. Таким чином, необхідність удосконалення системи обліку витрат на поліпшення земель сільськогосподарських підприємств очевидна.

Разом з програмними продуктами при використанні запропонованих нами модулів можна реалізувати автоматичне визначення координат поля, на якому виконувалися роботи; визначити постановку завдань агрономові на виконання польових робіт уповноваженими особами, зазначити перелік використаних матеріалів, встановити фіксацію особливостей станів на кожному полі, зберегти знімки з GPS координатами, зроблених на полях, сформувані широкий перелік аналітичної звітності виконаних робіт і тих, які ще виконуються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Добряк Д.С. Класифікація сільськогосподарських земель як наукова передумова їх екологічного безпечного використання / Д.С. Добряк, О.П. Канаш, Д.І. Бабміндра, І.А. Розумний. – К.: Урожай. – 2009. – 464 с.
3. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 2 вересня 2014 р. № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
4. Кирейцев Г.Г., Іваніщенко Л.О. Облік основних засобів у сільськогосподарських підприємствах. – К.: Урожай, 1987. – 176 с.
5. Кохан С.С. Вплив просторових структур на точність методів інтерполяції / С.С. Кохан, І.П. Поліщук // Ученые записки Таврического национального университета. Серия «География». – 2005. – № 1. – Т. 18 (57). – С. 67–74.

УДК 334.716:65.011.8(477)(045)

Костюнік О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національного авіаційного університету*

Наконечна А.А.

*студентка
Національного авіаційного університету*

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні проблемні питання реструктуризації підприємств. Визначено особливості проведення реструктуризації в Україні. Досліджено та визначено місце реструктуризації підприємства в системі забезпечення його конкурентної стійкості. На підставі проведених досліджень подано рекомендації щодо виходу підприємства з кризового стану.

Ключові слова: реструктуризація, реструктуризація підприємства, конкурентний потенціал, реструктуризація капіталу, фінансова реструктуризація, реструктуризація системи управління.

Костюнік О.В., Наконечна А.А. ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные проблемные вопросы реструктуризации предприятий. Определены особенности проведения реструктуризации в Украине. Исследована сущность и определено место реструктуризации предприятия в системе обеспечения его конкурентной устойчивости. На основании проведенных исследований даны рекомендации по выходу предприятия из кризисного состояния.

Ключевые слова: реструктуризация, реструктуризация предприятия, конкурентный потенциал, реструктуризация капитала, финансовая реструктуризация, реструктуризация системы управления.

Kostiunik O.V., Nakonechna A.A. MAIN REASONS AND THE RESTRUCTURING ENTERPRISES IN UKRAINE

In the article the main problems of restructuring enterprises. The features of the restructuring in Ukraine. The essence of the place and enterprise restructuring in the system to ensure its competitive sustainability. Based on research provided recommendations to exit the company out of crisis.

Keywords: restructuring, restructuring the company, the competitive potential restructuring of capital, financial restructuring, restructuring management.

Постановка проблеми. Стрімкі умови ведення бізнесу, властиві ринковій економіці, роблять очевидним той факт, що підприємства для виживання і збереження конкурентної стійкості в тривалій перспективі повинні постійно вносити зміни у свою господарську діяльність, ураховуючи сучасні вимоги, тобто постійно реструктуризуватися. Якщо підприємство не розвивається, не збільшує та не реалізовує свій конкурентний потенціал, то його можливості щодо ефективної адаптації змінних ринкових умов вичерпуються. Однією з важливих причин несвочасного проведення реструктуризації вітчизняних підприємств є відсутність адекватних показників, які були б для керівництва підприємства сигналом зниження конкурентної стійкості й початком розробки плану проведення реструктуризації.

Чимало вітчизняних підприємств працюють у складних умовах, пов'язаних зі зникненням традиційних ринків збуту, низькою платоспроможністю контрагентів, відсутністю припливу інвестиційних коштів для заміни застарілого обладнання та впровадження нових конкурентоспроможних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під реструктуризацією підприємства в усьому світі розуміють безперервний процес підвищення його конкурентоспроможності за допомогою впровадження комплексу внутрішніх заходів щодо адаптації системи управління бізнесом до ринкових умов, що постійно змінюються. Різні визначення цього процесу зазначені в закордонній і вітчизняній літературі такими авторами, як Б. Мільнер, В. Крижанівський, В. Ламешков, В. Люттер, Л. Водачек, Н. Бреховецька, І. Ансофф, З. Герасимчук, І. Лепьохіна, І. Мазур, В. Шапіро, С. Полига, О. Лиховид, В. Ращупкіна, М. Коваленко, А. Гончаров, Б. Жаліло, І. Бланк.

Актуальністю питань проведення реструктуризації в сучасних умовах займаються багато вітчизняних науковців, зокрема О. Виноградова [2], І. Сидорук, Т. Якимчук [5], О. Терещенко [1], В. Сердюк [4] та інші.

Іноземні вчені К. Кордан, Т. Фолмен і М. Вандерборт вважають, що в результаті проведення реструктуризації підприємство повинне не просто працювати краще, а робити продукти сучаснішими. Німецькі вчені Е. Фрезі та Л. Тойфсен Кельнського університету вважають, що реструктуризація полягає лише в перетворенні структури управління [6].

Метою статті є визначення причин та дослідження особливостей проведення реструктуризації підприємств в Україні в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реструктуризація здійснюється з метою підвищення ефективності функціонування підприємства, зміни в організаційній структурі управління підприємством – збільшення самостійності підрозділів, їх поділу і зміни підпорядкування для зменшення витрат на управління, підвищення гнучкості управління, збільшення швидкості обміну інформацією, швидкості прийняття управлінських рішень.

Термін «реструктуризація» (лат. «re» – префікс, який означає зворотню або повторну дію, і «structura» – внутрішня будова чого-небудь, певний взаємозв'язок складових частин цілого) означає зміну структури чого-небудь.

У процесі реструктуризації розробляється нова стратегія функціонування, змінюється структура, принципи функціонування. В основі реструктуризації лежить переорієнтація підприємства, орієнтація на ринок, на потреби споживача, закриття безперспективних товарів, переорієнтація на виробництво

товарів, що потребує ринок. У процесі переорієнтації досить часто виникає потреба у заміні наявної організаційної структури, закритті ліквідаційних підрозділів і створенні інших.

Ключовим моментом у понятті реструктуризації є зміна. Одні автори пов'язують її зі зміною форми власності, структури й системи управління капіталом, інші – зі зміною форм і методів управління виробництвом. Іноді зміни є вимушеними й відбуваються всупереч бажанням підприємства, а іноді їх вітають і до них прагнуть. Зміни можуть принести підприємству користь або завдати шкоди, можуть підвищити ефективність і, навпаки, знизити її.

Можливі такі види виконання реструктуризації:

- об'єднання (злиття) підприємств з утворенням нової юридичної особи;
- перепрофілювання підприємства;
- відокремлення певних структурних підрозділів з метою подальшої діяльності;
- відокремлення певних структурних підрозділів з утворенням нових юридичних осіб;
- передавання відокремлених структурних підрозділів у сферу управління іншого органу управління;
- створення холдингової компанії з дочірніми підприємствами.

Визначення поняття «реструктуризація підприємства» дає можливість зробити висновок про те, що це змістовне й багатоаспектне поняття, яке включає в себе організаційно-економічні, правові, технічні заходи, спрямовані на зміну організаційної й функціональної структур підприємства. З огляду на різноманітні точки зору вчених-економістів, необхідно розглядати реструктуризацію як засіб підвищення ефективності функціонування підприємств на основі їх фінансової самостійності, виробництва конкурентоспроможної продукції. Досягти поставленої мети можна шляхом проведення реструктуризації підприємства трьома основними напрямками:

- реструктуризація капіталу;
- фінансова реструктуризація;
- реструктуризація системи управління.

Що ж таке реструктуризація капіталу? Це зміна компанією структури капіталу (співвідношення позикового і власного капіталу). У зв'язку зі зростанням позикового капіталу відповідно до власного виникає ефект податкового щита. З іншого боку, збільшення позикового капіталу компанії веде до зростання фінансових ризиків. Відповідно, виникає дилема між ризиком і прибутковістю.

Реструктуризація капіталу включає зміну структури власників підприємства. Позитивний результат вона може дати у випадку збільшення статутного капіталу за рахунок залучення нових акціонерів або здійснення додаткових внесків у статутний капітал старими акціонерами. Таке швидке й інтенсивне уливання капіталу за короткий період часу здатне суттєво поліпшити фінансово-економічні показники роботи підприємства, забезпечуючи безоплатні разові інвестиції у виробництво. Цей напрям реструктуризації є позитивним у тому плані, що при його вдалій реалізації досягається лавиноподібний ефект за рахунок мультиплікації.

Проте, не зважаючи на привабливість реструктуризації капіталу, її здійснення може бути ускладнене у зв'язку з тим, що власники підприємства змушені погоджуватися зі зменшенням їх частини в статутному капіталі, на що вони йдуть неохоче, справедливо сприймаючи це як небажане розрідження свого пакета акцій. З іншого боку, власники мають бути зацікавлені у збільшенні статутного капіталу за

допомогою реструктуризації, оскільки при банкрутстві підприємства вони перебувають у черзі останніми й отримують кошти від продажу майна після задоволення всіх зобов'язань банкрута перед іншими особами. У такому випадку їм уже не має на що розраховувати.

Є підстави вважати, що інтерес до реструктуризації капіталу підприємства шляхом випуску й продажу нових акцій зростає з розвитком фондового ринку, збільшенням кількості аукціонів, відкритих торгів пакетами акцій підприємств. З цього випливає, що реструктуризацію капіталу слід розглядати як досить типовий і ефективний напрям реструктуризації приватних підприємств, насамперед тих, які мають організаційно-правову форму акціонерних товариств.

Фінансова реструктуризація пов'язана зі зміною структури й розмірів власного та позичкового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства. Отже, це такі заходи: реструктуризація заборгованості перед кредиторами, одержання додаткових кредитів, збільшення статутного фонду, заморожування інвестиційних вкладень.

Фінансова реструктуризація обов'язково має супроводжуватися реструктуризацією виробництва, інакше ліквідації підприємства потім уникнути не вдасться.

Реструктуризацію системи управління необхідно розглядати як комплексне перетворення підприємства, що включає формування стратегії його розвитку на основі перспективного маркетингу, створення автономної інформаційної мережі і її включення в глобальну мережу, реформи організаційної структури й системи управління персоналом.

Проблеми формування й удосконалення систем управління присвячено чимало наукових досліджень. Загальні методичні принципи їх побудови були сформувані досить давно і є загальновідомими [2, 6]. При цьому необхідно відзначити велику кількість наукових підходів формування й удосконалення систем управління: синтез організаційної структури, підхід мотиваційних та організаційних змін, системний підхід, проблемно-орієнтований і програмно-цільовий підхід; ситуативний, процесний і функціональний підходи тощо [7–19].

Основним недоліком сучасних підходів і напрямів удосконалення системи управління варто визнати їх постулативний характер, що полягає у відсутності формалізованих методів і технологій та використанні рекомендацій теоретичного спрямування, що не дає можливості вповні використати їх на практиці. За таких умов особливої значущості набуває ознайомлення з досвідом розробки методичного забезпечення, що містило б рекомендації з комплексної реструктуризації всіх підсистем управління.

Основними причинами, які в сучасних умовах вимагають якомога швидшого проведення реструктуризації вітчизняних підприємств, є:

- відсутність культури корпоративного управління;
- незацікавленість директорів у прибутковому функціонуванні підприємств;
- неефективність фінансового управління на підприємствах;
- погіршення перебігу виробничого процесу;
- відсутність системи врахування ринкових змін при розробці й просуванні продукції підприємства тощо [3].

При проведенні реструктуризації висуваються такі завдання:

- створення сприятливих умов для потенційних інвесторів і кредиторів шляхом підвищення інвестиційної привабливості підприємства;

- зниження витрат на утримання майнового комплексу й накладних витрат;

- оптимізація фінансової системи підприємства з метою створення умов для ефективного планування, бюджетування й контролінгу його діяльності;

- оптимальне використання різного роду цінних паперів з метою підвищення ефективності взаєморозрахунків з контрагентами й використання можливості залучення капіталу на фінансових ринках [1, с. 84; 2].

Існує два розширені види реструктуризації підприємств:

1. Помірний – застосовується для відносно благополучних у фінансовому плані підприємств і припускає збереження основних видів виробництва. Основний акцент при цьому робиться на проекти, пов'язані з освоєнням перспективних рентабельних видів продукції й адаптації системи управління до ринкових умов господарювання.

2. Радикальний – охоплює всі або майже всі сфери діяльності підприємства. Особлива увага приділяється наступним напрямкам:

- організація сучасних служб маркетингу замість наявної, як правило, примітивної служби збуту;

- реструктуризація виробничої діяльності, що передбачає виключення з виробничих програм безперспективних виробів та освоєння нових продуктів, яким гарантований збут, максимальне скорочення технологічного циклу, максимальний розвиток прямих зв'язків, виключення посередницьких ланок;

- реструктуризація фінансової діяльності підприємства на основі організації системи щомісячного бюджетування, централізації управління потоками, відновлення системи нормування обігових коштів;

- організаційна реструктуризація, за якої при створенні дочірніх підприємств частина акцій надалі може бути продана потенційному інвестору, який взяв би на себе певні зобов'язання щодо забезпечення рентабельного виробництва у межах знову створених структур [2; 5].

Висновки. Узагальнення теоретичних підходів до змісту поняття «реструктуризація підприємств» дає можливість зробити висновок про те, що це змістовне й багатоаспектне поняття, яке включає в себе організаційно-економічні, правові, технічні заходи, спрямовані на зміну організаційної й функціональної структур підприємства.

Для більшості підприємств і досі залишається відкритим питання, яким чином проводити реструктуризацію, оскільки єдиного підходу до реалізації процесу реструктуризації не існує. Більш того, навіть послідовність етапів реструктуризації, не кажучи вже про вибір інструментарію, може суттєво відрізнятися залежно від стану підприємства, його конкурентного потенціалу, конкурентної позиції на ринку, поведінки конкурентів, характеристики вироблених товарів і послуг та багатьох інших факторів.

Отже, основною умовою виходу підприємства з кризового стану можна вважати реструктуризацію, яка є комплексним і складним процесом. Вона передбачає ліквідацію викривлень у нормативно-правовій політиці, в підходах створення процесу трансформації економіки, визначення шляхів удосконалення ринкової інфраструктури, спрямованої на підвищення рівня конкурентоспроможності, створення умов для безперервних змін у структурі власності, збільшення мобільності трудових ресурсів, коригу-

вання фінансових потоків, прищеплення менеджерам умінь і навичок ефективного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко О. Фінансові доміанти реструктуризації підприємств / О. Терещенко, Н. Волошанюк // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 82–90.
2. Виноградова О. Особливості реструктуризації підприємств України в сучасних умовах / О. Виноградова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://donduet.edu.ua%2Fdocs%2Fvestnik%2F2005%2Fvest_econom_4_\(28\)_2005%2Fpidpr_menedj%2Fvinogradova.doc](http://donduet.edu.ua%2Fdocs%2Fvestnik%2F2005%2Fvest_econom_4_(28)_2005%2Fpidpr_menedj%2Fvinogradova.doc).
3. Реструктуризація підприємств має стати державною політикою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.icps.com.ua/files/articles/30/83/nl_ukr_19990503_0016.pdf.
4. Сердюк В. Теоретичні і прикладні аспекти реструктуризації бізнесу / В. Сердюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=50006.
5. Сидорук І. Реструктуризація підприємства як основа його економічного зростання / І. Сидорук, Т. Якимчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nuwm.lv.ua%2Fmetods%2Fasr%2Fvd%2Fv39ek36.doc>.
6. Кордан К. Пять важных подходов к осуществлению реструктуризации / К. Кордан, Т. Фолмен, М. Вандерборт // Маркетинг. – 1999. – № 3. – С. 109–113.
7. Большой экономический словарь / под ред. А. Азрилияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Политика новой экономики, 2002. – 1280 с.
8. Мильнер Б. Теория организаций / Б. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 326 с.
9. Антикризисное управление / [В. Крыжановский, В. Ламешков, В. Люттер и др.]; под ред. Э. Минаева, В. Панагушина. – М.: ПРИОР, 1999. – 432 с.
10. Водачек Л. Реструктуризация – вызов чешским предприятиям / Л. Водачек // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 1. – С. 85.
11. Брюховецкая Н. Антикризисное управление предприятием / Н. Брюховецкая. – Донецк: ИЭП, 1999. – 180 с.
12. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
13. Герасимчук З. Комплексная оценка уровня устойчивого развития регионов Украины / З. Герасимчук // Экономика Украины. – 2002. – № 2. – С. 34–42.
14. Лепьохина І. Реструктуризація системи управління промислових підприємств в Україні: дис. ... канд. екон. наук / І. Лепьохина. – Запоріжжя, 2006. – 171 с.
15. Мазур І. Реструктуризація підприємств і компаній: справочное пособие / И. Мазур, В. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с.
16. Польша С. Реструктуризация Львовского мотозавода / С. Польша // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 3–11.
17. Лиховид О. Комплексная программа реструктуризации предприятия / О. Лиховид // Український інвестиційний журнал WELCOME. – 1998. – № 11–12. – С. 21.
18. Ращупкина В. Методология основ управления процессами реорганизации предприятий: [монографія] / В. Ращупкина // ДонНАСА. – Макеевка, 2008. – 180 с.
19. Кузьменко Л. Управление реструктуризацией развития промышленных комплексов: [монографія] / Л. Кузьменко, В. Ращупкина / МЭГИ. – Донецк: Донбасс, 2009. – 188 с.

УДК 657.1

Пастернак Я.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету*

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ У ЧАСТИНІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ

У статті досліджено питання сутності поняття «облікова політика», складові елементи методичного, технічного та організаційного аспектів облікового процесу, які охоплює облікова політика. Виділено основні фактори, що впливають на формування облікової політики. Встановлено основні елементи облікової політики в частині обліку витрат, інформацію про які необхідно зазначати в Наказі про облікову політику.

Ключові слова: облікова політика, обліковий процес, методичний, технічний, організаційний аспекти, організація обліку витрат, елементи облікової політики.

Пастернак Я.П. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В ЧАСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСХОДОВ

В статье исследован вопрос сущности понятия «учетная политика», составляющие методического, технического и организационного аспектов учетного процесса, которые охватывает учетная политика. Выделены основные факторы, влияющие на формирование учетной политики. Установлены основные элементы учетной политики в части учета расходов, информация о которых необходимо указывать в Приказе об учетной политике.

Ключевые слова: учетная политика, учетный процесс, методический, технический, организационный аспекты, организация учета затрат, элементы учетной политики.

Pasternak Y.P. ENTERPRISES ACCOUNTING POLICIES AS REGARDS COST ACCOUNTING

In the article the essence of the concept of «accounting policies», the components of methodological, technical and organizational aspects of accounting process, which are included in accounting policies, are studied. The main factors influencing the formation of accounting policies are singled out, the basic elements of accounting policies as regards cost accounting, information on which should be indicated in the Order on accounting policies, are determined.

Keywords: accounting policies, accounting process, methodological, technical, organizational aspect, organization of cost accounting, accounting policy elements.

Постановка проблеми. Формування облікової політики є одним із важливих питань організації та методики бухгалтерського обліку на підприємстві.

Реформування бухгалтерського обліку в умовах складних економічних, соціальних, політичних процесів в Україні загострило проблему обґрунтованості

вибору елементів облікової політики. Облікова політика є основою організації бухгалтерського обліку, що визначає порядок відображення операцій за всіма об'єктами обліку, у тому числі обліку витрат.

Ефективне управління витратами є ключовим чинником у забезпеченні розвитку суб'єкта господарювання. Одним з основних завдань бухгалтерського обліку витрат є формування облікової політики щодо витрат, яка сприяє своєчасному і достовірному відображенню даних про витрати у первинних документах, реєстрах бухгалтерського обліку та фінансовій звітності. Отже, об'єктивна, дієва та функціональна система бухгалтерського обліку підприємства, у тому числі обліку витрат, починається з його облікової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та реалізації облікової політики приділили значну увагу такі дослідники: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, В.Г. Швець та ін. Не зменшуючи важливості здійснених досліджень і цінності одержаних науковцями результатів, необхідно звернути увагу, що окремі питання щодо формування облікової політики в частині організації обліку витрат, структури та змісту наказу про облікову політику залишаються дискусійними та потребують більш глибокого вивчення і практичного впровадження.

Мета статті полягає у дослідженні змісту і основних положень формування облікової політики підприємств, обґрунтуванні складових елементів облікової політики в частині організації обліку витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що їх використовує підприємство для складання та подання фінансової звітності [1]. Також даним нормативним документом законодавчо закріплено свободу обґрунтування вибору форми організації та ведення бухгалтерського обліку,

управлінського обліку, періодичність інвентаризації цінностей, розрахунків, зобов'язань, капіталу. Отже, чинна нормативна база з бухгалтерського обліку надає підприємствам широкі можливості у виборі варіантів організації облікового процесу.

Існування можливості вибору різних варіантів методології обліку певних об'єктів із законодавчо регламентованих альтернативних способів обліку дає змогу створити за допомогою облікової політики оптимальну, необхідну саме для конкретного підприємства систему бухгалтерського обліку, в якій буде реалізована стратегія підприємства, а також вимоги сучасного формування економічної інформації, її достовірності, доступності і корисності як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів [2, с. 124].

У науковій літературі зустрічаються різні підходи дослідників до розкриття сутності поняття «облікова політика» (табл. 1).

Різноманітність точок зору науковців свідчить, з одного боку, про складність цього питання, а з іншого – про відсутність системного підходу до його розв'язання [10, с. 42]. Відповідно до розглянутих визначень, облікову політику у загальному визначенні складає сукупність методів, способів, принципів, методик, процедур бухгалтерського обліку, спрямованих на узагальнення облікових та виконання стратегічних і поточних цілей і завдань. Проте необхідно звернути увагу на той факт, що бухгалтерський облік спрямований на управління, а облікова політика є одним з елементів системи обліку, тому її необхідно розглядати у взаємозв'язку з управлінням. Отже, враховуючи різні підходи до формування поняття «облікова політика», можна погодитись із таким визначенням: облікова політика – це механізм управління обліком, який здійснюють на основі вибору та розробки суб'єктом господарювання способів (варіантів), правил і процедур щодо організації та методики ведення обліку, складання і подання звітності виходячи із загальноприйнятих принципів та із специ-

Таблиця 1

Визначення поняття «облікова політика»

Джерело	Визначення
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]	Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [3]	Облікові політики – це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності
Т.В. Барановська [4, с. 18]	Облікова політика – це певний порядок дій, спрямованих на збір, обробку та надання необхідної інформації відповідним користувачам для реалізації власних інтересів у сфері бухгалтерського обліку
А.Г. Загородній [5, с. 133]	Облікова політика – це сукупність способів ведення бухгалтерського обліку (первинного нагромадження, вартісного вимірювання, поточного групування і підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності) відповідно до особливостей його господарської діяльності
Т.М. Сльозко [6, с. 21]	Облікова політика – це вибір самим підприємством певних і конкретних методик, форми і техніки ведення бухгалтерського обліку виходячи з чинних нормативних актів і особливостей діяльності підприємства
Л.Г. Ловінська, І.Б. Стефанюк [7, с. 63]	Облікова політика суб'єкта господарювання – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом господарювання для ведення поточного обліку, складання та подання фінансової звітності в межах, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативними документами, затвердженими Міністерством фінансів та іншими органами виконавчої влади після погодження з Міністерством фінансів
П.С. Житний [8, с. 12]	Облікова політика – це сукупність принципів, методів та процедур здійснення первинного спостереження, аналізу, поточного групування, підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності, складання та подання фінансової звітності
С.М. Міщенко [9, с. 8]	Облікова політика – це вибрана суб'єктом господарювання система облікових заходів, спрямованих на досягнення його стратегічних і поточних цілей і завдань

фіки діяльності підприємства для отримання повної, об'єктивної, достовірної і неупередженої інформації з метою прийняття зацікавленими особами обґрунтованих управлінських рішень [11, с. 30].

Аналіз практики формування та застосування облікової політики на підприємствах дав змогу встановити, що сьогодні процесу її формування приділяється недостатня увага як із боку працівників обліково-фінансових служб, так і з боку власників та адміністрації підприємства. Від правильної побудови та розуміння облікової політики багато в чому залежить ефективність діяльності підприємства. Облікова політика підприємств повинна забезпечити цілісність бухгалтерського обліку і тому повинна охоплювати всі аспекти облікового процесу: методичний, технічний, організаційний (рис. 1) [11, с. 66].

Облікова політика підприємства, охоплюючи всі аспекти облікового процесу, буде різною на різних підприємствах з урахуванням специфіки їх господарювання.

Документальне оформлення облікової політики підприємств реалізується у вигляді Наказу про облікову політику, який є внутрішнім регламентом, що регулює організацію облікового процесу підприємства. Наказ розробляється головним бухгалтером та затверджується керівником підприємства. Від складових елементів облікової політики залежить правдиве відображення господарських операцій та їх узагальнення в бухгалтерській звітності.

Інформаційна цінність наказу про облікову політику підприємства полягає в економічному обґрунтуванні вибору елементів облікової політики для підготовки інформації при прийнятті управлінських рішень внутрішніми та зовнішніми користувачами. Управлінські рішення керівництва підприємства націлені насамперед на оптимізацію рівня витрат і максимізацію прибутку, тому розглядати зміст облікової політики необхідно в обов'язковому контексті впливу на фінансовий результат діяльності підприємства.

Фінансовий результат діяльності підприємства залежить від розкриття в обліковій політиці таких основних об'єктів, як доходи і витрати звітного періоду. Взаємозв'язок цих основних об'єктів полягає в тому, що зміна величини одного з них призводить до зміни іншого і суттєво може впливати на фінансові результати підприємства, його фінансову стійкість та темпи економічного зростання, тому варто визначити деякі механізми управління витратами підприємства, зокрема способи і прийоми, на основі яких можна

отримати точну інформацію про витрати та приймати обґрунтовані управлінські рішення [12, с. 120].

У Наказі про облікову політику повинні передбачатися питання методичного характеру щодо бухгалтерського обліку витрат підприємства. Основні елементи, які необхідно розкрити в обліковій політиці за об'єктом обліку витрат, такі:

- первинні документи з обліку витрат та графіки їх документообігу;
- вибір класу рахунків для обліку витрат;
- перелік субрахунків та аналітичних рахунків, необхідних для відображення в обліку витрат;
- склад витрат майбутніх періодів та порядок їх списання;
- порядок віднесення витрат на фінансові результати (щомісяця, щоквартально);
- склад витрат, які формують собівартість виробництва та реалізації продукції;
- перелік статей калькуляції;
- методи калькулювання собівартості продукції;
- методи розподілу витрат виробництва продукції у незавершеному виробництві;
- перелік і склад змінних та постійних загально-виробничих витрат;
- метод розподілу загально-виробничих витрат (визначення бази розподілу);
- розподіл витрат за виробничим підрозділами та центрами виникнення витрат;
- перелік об'єктів обліку витрат, об'єктів калькулювання та калькуляційних одиниць;
- система обліку витрат;
- варіант зведеного обліку витрат виробництва;
- методи розробки бюджетів витрат та аналізу відхилень фактичних показників від бюджетних;
- методи аналізу витрат.

Чітке визначення та розкриття елементів облікової політики і, відповідно, ведення бухгалтерського (фінансового) та управлінського обліку дає можливість підприємству отримувати достовірну інформацію для управління витратами його фінансово-господарської діяльності.

Науковці виділяють досить широкий перелік факторів, що впливають на формування облікової політики [11, с. 173–174]. На основі проведеного дослідження слід виділити фактори, що впливають на формування облікової політики в частині організації бухгалтерського обліку витрат:

- форма власності та організаційно-правова форма підприємства;
- галузева приналежність та вид діяльності підприємства;
- організаційна структура управління та наявність структурних підрозділів та їх економічні взаємозв'язки;
- виробнича структура підприємства;
- масштаби діяльності підприємства;
- тип виробництва та його вид;
- технологічні особливості процесу виробництва;
- стратегія фінансово-господарського розвитку;
- система ціноутворення;
- рівень автоматизації виробничих процесів;
- організація постачальницько-збутової діяльності;
- наявність ефективної системи внутрішнього контролю;
- перелік центрів витрат та сфер відповідальності;



Рис. 1. Структура облікової політики підприємства

– система внутрішньої звітності.

Під час формування облікової політики в частині організації бухгалтерського обліку витрат необхідно визначити складові елементи методичного аспекту для цілей фінансового та управлінського обліку. В обліковій політиці підприємства повинні знайти відображення лише ті методичні аспекти, по яких існує альтернатива, або ті, по яких необхідно розробити методику обліку самостійно. У табл. 2 наведено елементи облікової політики в частині організації бухгалтерського обліку та їх альтернативні варіанти відповідно до: Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [13], Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [14], Методичних рекомендацій із формування собівартості продукції (робіт, послуг) [15].

Отже, велике значення на етапі формування облікової політики підприємств має визначення її елементів в частині обліку витрат. Як показали проведені дослі-

дження, у нормативних документах наводяться вимоги щодо основних аспектів облікової політики та альтернативні варіанти обліку витрат, проте не беруться до уваги організаційно-технологічні та галузеві особливості діяльності підприємств, тому розробка Наказу про облікову політику суб'єкта господарювання є важливим елементом облікової роботи, який дасть змогу забезпечити надання повної, своєчасної а достовірної інформації про витрати підприємства.

Висновки. На підставі досліджень діючого законодавства та поглядів учених-економістів було встановлено, що бухгалтерський облік спрямований на управління, а облікова політика є одним із елементів системи обліку, тому її необхідно розглядати у взаємозв'язку з управлінням; облікова політика підприємства охоплює всі аспекти облікового процесу – методичний, організаційний та технічний; під час формування облікової політики в частині організації бухгалтерського обліку витрат визначені складові елементи методичного аспекту для цілей фінансового та управлінського обліку.

Таблиця 2

Складові елементи облікової політики в частині організації бухгалтерського обліку витрат

№ п/п	Елементи об'єкта облікової політики	Альтернативні варіанти обліку витрат
1	Первинні документи з обліку витрат та графіки їх документообігу	Встановлюється підприємством самостійно виходячи з галузевих особливостей та потреб управління
2	Вибір класу рахунків для обліку витрат	- із використанням бухгалтерських рахунків класу 8 «Витрати за елементами»; - із використанням бухгалтерських рахунків класу 9 «Витрати діяльності»; - із використанням рахунків класів 8 «Витрати за елементами» і 9 «Витрати діяльності»
3	Перелік субрахунків та аналітичних рахунків, необхідних для відображення в обліку витрат	Встановлюється підприємством самостійно виходячи з галузевих особливостей та потреб управління
4	Склад витрат майбутніх періодів та порядок їх списання	Встановлюється підприємством самостійно виходячи з галузевих особливостей та потреб управління
5	Порядок віднесення витрат на фінансові результати	Встановлюється підприємством самостійно виходячи з галузевих особливостей та потреб управління (щомісяця, щоквартально, щорічно)
6	Склад витрат, які формують собівартість виробництва та реалізації продукції	Встановлюється підприємством самостійно виходячи з галузевих особливостей та потреб управління
7	Перелік статей калькуляції	Встановлюється підприємством самостійно виходячи з галузевих особливостей та потреб управління
8	Методи калькулювання собівартості продукції	- позамовний; - попередільний; - нормативний
9	Методи розподілу витрат виробництва продукції в незавершеному виробництві	Встановлюється підприємством самостійно виходячи з галузевих особливостей та потреб управління
10	Перелік і склад змінних та постійних загальновиробничих витрат	Встановлюється підприємством самостійно залежно від специфіки виробництва
11	Метод розподілу загальновиробничих витрат (визначення бази розподілу)	- години роботи; - заробітна плата; - обсяг діяльності; - прями витрати
12	Розподіл витрат за виробничим підрозділами та центрами виникнення витрат	Встановлюється підприємством самостійно виходячи з галузевих особливостей та потреб управління
13	Перелік об'єктів обліку витрат, об'єктів калькулювання та калькуляційних одиниць	Встановлюється підприємством самостійно виходячи з галузевих особливостей та потреб управління. Об'єкти можуть визначатися за: - видами продукції; - підрозділами підприємства; - центрами відповідальності; - видами діяльності
14	Система обліку витрат	- повних витрат; - неповних витрат
15	Варіант зведеного обліку витрат виробництва	- напівфабрикатний; - безнапівфабрикатний
16	Методи розробки бюджетів витрат та аналізу відхилень фактичних показників від бюджетних	Встановлюється підприємством самостійно виходячи з галузевих особливостей та потреб управління
17	Методи аналізу витрат	Встановлюється підприємством самостійно виходячи з галузевих особливостей та потреб управління

Облікова політика витрат має важливе значення для ефективної організації бухгалтерського обліку, оскільки доцільність, обґрунтованість та деталізація процесу обліку витрат потрібні для визначення результатів діяльності підприємства та ухвалення ефективних управлінських рішень. У результаті дослідження встановлено складові елементи облікової політики в частині організації обліку витрат, інформацію про які необхідно зазначати в Наказі про облікову політику підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект: колективна монографія: у 2-х т. / За ред. П.Й. Атамас. – Дніпропетровськ: Герда, 2013. – Т. 1. – 358 с.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020/.
4. Барановська Т.В. Облікова політика: рівні, суб'єкти, складові / Т.В. Барановська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2003. – № 3 (25). – С. 18–26.
5. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: Основи теорії і практики / А.Г. Загородній, Г.О. Партин; 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання, КОО, 2004. – 377 с.
6. Сльозко Т.М. Організація обліку: [навч. посіб.] / Т.М. Сльозко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
7. Ловінська Л.Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні: [монографія] / Л.Г. Ловінська, І.Б. Стефанюк – К., 2006. – 237 с.
8. Житний П.Є. Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем: автореф. дис. ... д-ра. екон. наук: спец. 08.00.09 / П.Є. Житний; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2009. – 32 с.
9. Міщенко С.М. Облікова політика в системі управління банком: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / С.М. Міщенко; Національний аграрний університет. – К., 2004. – 26 с.
10. Колос І. Особливості облікової політики для сучасного підприємства / І. Колос // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 2–3. – С. 41–52.
11. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Картабланш, 2010. – 260 с.
12. Партин Г.О. Системно-орієнтоване управління витратами промислового підприємства: [монографія] / Г.О. Партин, А.І. Ясінська – Л.: ЗУКЦ, ПП НВФ «Біапр», 2011. – 200 с.
13. Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» від 30.11.1999 р. № 291, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318, з наступними змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
15. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені Наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373, зі змінами і доповненнями.

УДК 339.13:658.8

Портоварас Т.Р.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано методичний підхід до стратегічного аналізу результатів діяльності птахівничих підприємств, що передбачає дослідження факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та представлений системою показників. Сформульовано етапи проведення стратегічного аналізу з метою ідентифікації реального стану підприємств, потенціалу та стратегічної спрямованості у перспективі. Розрахунки за розробленою методикою дадуть змогу оцінити стратегічну позицію підприємств, установити їх ринковий рейтинг та визначити найближчих конкурентів.

Ключові слова: стратегічний аналіз, стратегічне управління, методичний підхід, внутрішнє середовище, зовнішнє середовище, результати діяльності підприємств.

Portovaras T.R. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предложен методический подход к стратегическому анализу результатов деятельности птицеводческих предприятий, который предполагает исследование факторов внутренней и внешней среды и представлен системой показателей. Сформулированы этапы проведения стратегического анализа с целью идентификации реального состояния предприятий, потенциала и стратегической направленности в перспективе. Расчеты по разработанной методике дадут возможность оценить стратегическую позицию предприятий, установить их рыночный рейтинг и определить ближайших конкурентов.

Ключевые слова: стратегический анализ, стратегическое управление, методический подход, внутренняя среда, внешняя среда, результаты деятельности предприятий.

Portovaras T.R. THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO BUILDING A SYSTEM OF STRATEGIC ANALYSIS RESULTS OF ENTERPRISES ACTIVITY

In the article we developed methodical approach to strategic analysis results of the poultry business involves the study of factors of internal and external environments, which presented by metrics. Formulated stages of strategic analysis to identify the real state enterprises, building and strategic focus in the future. Calculations using proposed method allow to assess the strategic position of enterprises, establish their market rating and determine next ranking competitors.

Keywords: strategic analysis, strategic management, methodical approach, internal environment, external environment, the results of enterprise performance.

Постановка проблеми. У конкурентному середовищі необхідно створити цілісну систему методичного забезпечення, що дасть змогу не тільки реалізувати методику стратегічного аналізу результатів діяльності підприємств, а й спрогнозувати ситуацію на найближчу стратегічну перспективу. У наукових колах нема єдиного формування підходу до визначення методики стратегічного аналізу і застосування методичного інструментарію, тому необхідність розроблення ефективних методик стратегічного аналізу результатів діяльності підприємств, дослідження її критеріїв та методів оцінки обумовлюють актуальність даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію дослідження методичних підходів стратегічного аналізу підприємств та вибору найбільш ефективних методів його здійснення зробили такі відомі вітчизняні науковці і фахівці, як П. Гордієнко [5], К. Редченко [14], І. Парасій-Вергуненко [10], П. Микитюк [8], а також розглядали зарубіжні вчені І. Ансофф [1], Н. Круглов [6], В. Макарова [7], А. Панов [11], Н. Пласкова [12], М. Портер [13], Р. Фатхутдінов [17] та ін.

Мета статті полягає у розробленні науково-методичного підходу до стратегічного аналізу результатів діяльності підприємств із використанням економіко-математичного моделювання для аналізу факторів впливу внутрішнього і зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування синергетичного підходу до формування методики стратегічного аналізу результатів діяльності птахівничих підприємств дасть змогу провести аналіз

операційної, фінансової та інвестиційної діяльності в конкурентному середовищі, виявити зовнішні фактори впливу і виокремити напрями їх розвитку. Алгоритмічно стратегічний аналіз результатів діяльності підприємств включає три основні складові частини: аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, а також аналіз реалізації розробленої стратегії (рис. 1).

Враховуючи стратегічну спрямованість дослідження, методику аналізу результатів діяльності пропонуємо розробити на основі використання комплексу методів і показників економічного, фінансового та економіко-математичного аналізу. Особливий акцент слід зробити на використанні високоякісних кількісних методів, які в стратегічному аналізі також відіграють важливу роль. В основу вибору методів аналізу слід покласти вивчення об'єкта як динамічної системи, що складається з окремих елементів із множинами внутрішніх і зовнішніх зв'язків, в якій вона взаємодіє з іншими підсистемами, а також мету аналізу. Основна мета стратегічного аналізу – вибір методів для обґрунтування цілі, виокремлення найвагоміших фінансових показників, які найповніше враховують зміни, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства.

Методи стратегічного аналізу мають бути достатньо динамічними, щоб своєчасно врахувати ці зміни. Більшість дослідників [2–4; 12; 15] поділяють усі методи на загальноекономічні й загально-методологічні та розглядають переваги і недоліки кожного з них, виділяючи дві основні групи: традиційні і специфічні. У групі традиційних методів аналізу вчені [7; 9; 10; 14; 16] виокремлюють методи,

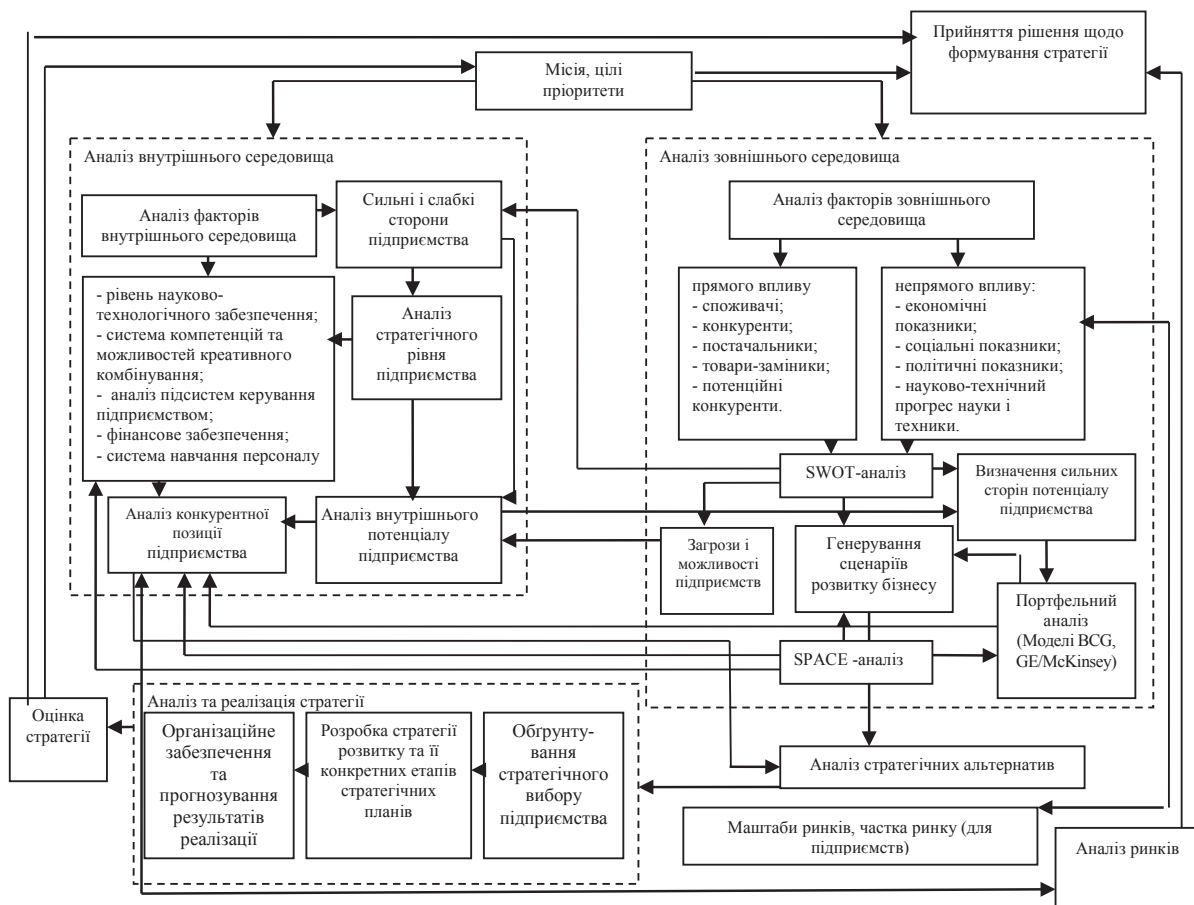


Рис. 1. Схема стратегічного аналізу результатів діяльності підприємств

Джерело: розроблено автором

що в обмеженій кількості допомагають розв'язати завдання оперативного та поточного планування. Результатом аналізу традиційних методів є сформована інформаційна база, яку систематизують і використовують у стратегічному аналізі для вирішення стратегічних завдань.

Специфічні методи аналізу дають змогу оцінити результати діяльності підприємства та вплив зовнішнього середовища на стратегічні напрями розвитку. Методика стратегічного аналізу результатів діяльності птахівничих підприємств нерозривно пов'язана із системою зовнішніх та внутрішніх показників середовища, за результатами яких оцінюють стратегічні альтернативи і визначають пріоритетні напрями розвитку підприємства. Вони досліджують стратегічне позиціонування підприємства та його потенціал для вибору стратегії. У процесі їх аналізу враховують ризики діяльності підприємств, які виникають у процесі стратегічного управління.

Таким чином, призначення стратегічного аналізу полягає в ідентифікації підприємства з позиції ніші, яку він займає, та розробці на основі отриманих результатів подальших перспективних кроків щодо підвищення результативності його діяльності. У цьому контексті можливі два варіанти: підприємство вже функціонує на ринку або його функціонування лише планується.

В обох випадках обґрунтованим є застосування інструментарію стратегічного аналізу та використання його методів. Однак зважаючи на різний вихідний стан цих підприємств, слід розмежовувати і складові частини кожного етапу проведення страте-

гічного аналізу, зокрема першого. У цьому контексті важливо обрати найбільш впливові показники діяльності підприємства, від яких залежать подальший рівень та можливості його ефективного розвитку.

Такими показниками, які дають змогу найбільш комплексно оцінити вихідну базу підприємства, є фінансові результати та низка показників, що характеризують результативну діяльність загалом. Тобто для забезпечення ефективності й неупередженості результатів стратегічного аналізу підприємств правильно й обґрунтовано буде включати у його методіку названі елементи. Виходячи з цього, нами запропоновано методіку стратегічного аналізу результатів діяльності птахівничих підприємств, представлену на рис. 2.

Системний підхід до стратегічного аналізу результатів діяльності за допомогою запропонованих етапів забезпечує ідентифікацію реального стану підприємства, потенціалу та стратегічної спрямованості в перспективі. Позитивним у даному випадку є застосування внутрішньої і зовнішньої інформації про діяльність підприємства в просторі, за допомогою якої розробляють алгоритм для моделювання майбутнього стану. Суттєва перевага цієї методіки в тому, що враховується аналіз асортименту продукції, яка є результатом і передумовою функціонування, що відображає економічну ситуацію його діяльності.

Виділену в етапі 1 «Аналіз позиції птахівничого підприємства» систему показників для аналізу внутрішнього та стратегічних факторів зовнішнього середовища підприємства здійснено для уникнення загроз у діяльності. Аналіз результатів діяльності

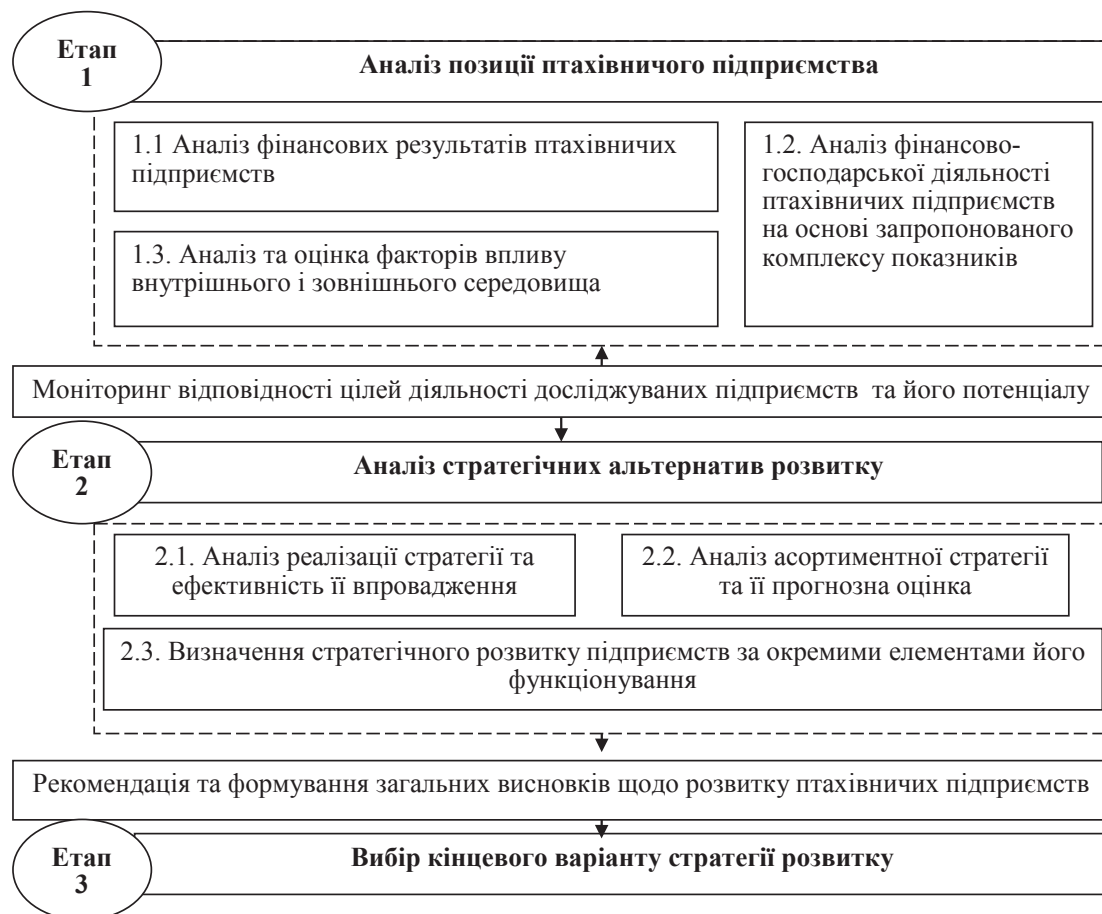


Рис. 2. Методика стратегічного аналізу результатів діяльності птахівничих підприємств

Джерело: розроблено автором

птахівничих підприємств поєднує інформацію внутрішнього та зовнішнього середовища, що потребує опрацювання великого масиву даних, основне завдання – виокремити найвагоміші і не приймати до уваги неінформативні показники. Системний підхід дає змогу максимально оптимізувати комплекс показників. Представлений на рисунку блок 1.1. «Аналіз фінансових результатів птахівничих підприємств» ставить за мету визначення ступеня впливу окремих факторів на зміну прибутку і рентабельності, виявити та оцінити можливі резерви їх зростання, оскільки вони є основою збільшення економічного потенціалу підприємства. Блок 1.2. «Аналіз результатів діяльності птахівничих підприємств на основі запропонованого комплексу показників» повинен дати оцінку економічному потенціалу досліджуваного підприємства загалом, визначити сильні і слабкі сторони діяльності з метою формування стратегії на перспективу. Запропоновані показники повинні аналізувати внутрішнє і зовнішнє середовище, результатом яких має бути сформована стратегія діяльності птахівничого підприємства. Нами запропоновано такі групи показників стратегічного аналізу результатів діяльності підприємств: показники внутрішнього середовища, які показують виробничий потенціал підприємства, тобто виявляють сильні і слабкі сторони його діяльності та здатність до реалізації можливостей та запобігання загроз, які зовнішнє середовище надає підприємству; показники зовнішнього середовища комплексно досліджують фактори впливу зовнішнього середовища на підприємство, результати якого визначають вектори і орієнтири його діяльності в перспективі; показники стратегічної спрямованості підприємства характери-

зують вибір конкретної стратегії з багатьох альтернатив у фінансовому аспекті, оскільки її відсутність не покаже обґрунтованого плану дій та єдиної програми досягнення намічених результатів. Правильно обрана стратегія діяльності дасть змогу закріпити позиції на ринку та розвиватись у перспективі (рис. 3).

Із метою підвищення ефективності методики аналізу результатів діяльності птахівничих підприємств пропонуємо розробити систему основних індикаторів довготермінового розвитку, відповідно до яких будемо розробляти стратегічні напрями діяльності. Водночас повинна здійснюватись ідентифікація джерел незадовільних показників роботи підприємства, яка створюватиме основу для прийняття управлінських рішень і запровадження оперативно-тактичних заходів щодо виправлення ситуації. Аналізуючи діяльність вітчизняних підприємств, приходимо до висновку, що фінансові показники формують і систематизуються відповідно до наміченої мети дослідження у внутрішньому середовищі. У результаті дослідження запропоновано інтегральний показник результативності діяльності підприємств, який визначає фінансове становище підприємства у ринковому середовищі [19]. Враховуючи, що внутрішні та зовнішні користувачі зацікавлені у зборі достовірних даних про результати діяльності птахівничих підприємств, застосування інтегрального показника дасть змогу адекватно їх оцінити. Суть методу інтегрального оцінювання полягає в нормуванні показників, які характеризують різні рівні діяльності. В основі інтегрального показника лежить постійний моніторинг економічних змін на підприємстві під впливом зовнішнього і внутрішнього середовища в про-

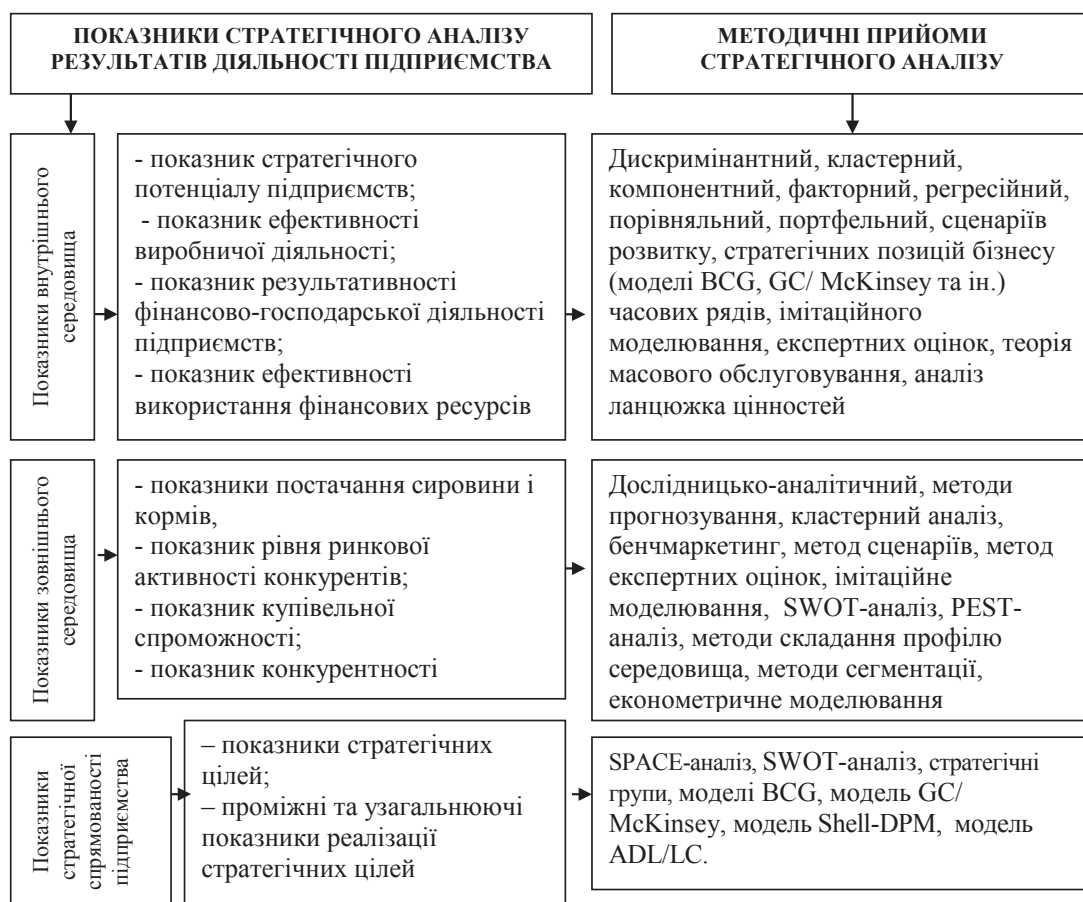


Рис. 3. Основні групи показників стратегічного аналізу результатів діяльності птахівничих підприємств

Джерело: розроблено автором

цесі прийняття управлінських рішень. Застосування наведеної системи індикаторів доцільне в аналітичній практиці аналізу результатів діяльності птахівничих підприємств. Їх аналітична оцінка й інтерпретація у форматі міжнародних стандартів, необхідна для діяльності з іноземними інвесторами та вітчизняними партнерами, відображає стратегічно-орієнтоване позиціонування та відповідає цілям стратегічного розвитку птахівничих підприємств. Зокрема, блок 1.3. «Аналіз та оцінка факторів впливу внутрішнього і зовнішнього середовища» оцінює становище підприємства з конкурентами, аналізуючи його діяльність. Одним із напрямів аналізу є виявлення загроз і можливостей, що обов'язково необхідно врахувати при розробці і впровадженні стратегії. Також здійснюється встановлення пріоритетності та транспарентності в напрямках розвитку стратегічної одиниці бізнесу і визначення позиції підприємства у конкурентному середовищі.

На 2 етапі «Аналіз стратегічних альтернатив розвитку» інтегральний підхід дасть змогу визначити конкурентну позицію підприємства в галузі та потенціал конкурента, використавши всю сукупність концепцій та методів, адаптованих до умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Результати аналізу дадуть змогу розробити стратегію відповідно до потенціалу підприємства та рівня розвитку галузі. Блок 2.1 «Аналіз реалізації стратегії та ефективності її впровадження» аналітично обґрунтовує вибір стратегії, орієнтуючись на результати діяльності, економічний потенціал країни і досвід функціонування на ринку. Суть блоку 2.2 «Аналіз асортиментної стратегії та її прогнозна оцінка» полягає у здійсненні аналізу та прогнозуванні продуктового портфелю птахівничих підприємств. Із позиції оптимальності та раціоналізації виробництва адекватно повинен удосконалюватись випуск продукції та надання певної видової пріоритетності. Блок 2.3 «Визначення стратегічного розвитку підприємств за окремими елементами його функціонування» передбачає проведення стратегічного аналізу діяльності підприємств за окремими елементами. Для цього доцільно здійснювати порівняння існуючих тенденцій його розвитку зі стратегічно визначеною тенденцією. Метод ґрунтується на порівнянні синтетичних показників, які описують стратегічну тенденцію, з групою аналітичних показників, які описують структуру процесів, в яких ця тенденція втілена. Математично запропонований метод стратегічного аналізу діяльності птахівничих підприємств, в основу якого включено показники діяльності підприємств за минулі періоди, планові значення цих показників за поточний і найближчі майбутні періоди, які вибрані на основі стратегії розвитку підприємства, описано у статті Т.Р. Fetsovych [18].

З поданого вище обґрунтування випливає, що показник стратегічного аналізу діяльності підприємства дорівнює:

$$S(t_k) = Z(t_k) - \sum_{i=1}^n a_i z_i(t_k), \quad (1)$$

де $S(t_k)$ – значення цього показника в момент часу t_k , до якого розроблено стратегічний план розвитку підприємства; a_i ($i = 1, \dots, n$) – параметри лінійної багатофакторної моделі; $z_i(t_k)$ ($i = 1, \dots, n$) – значення аналітичних показників у момент часу t_k .

Показник стратегічного аналізу, визначений за формулою (1), відповідає вимогам щодо здійснення стратегічного аналізу. У ньому враховано аналітичні і синтетичні аспекти аналізу, взято до уваги прогнозні тенденції, відображено вплив оперативного й стратегічного планування. Показник (1) змістовно

відображає співвідношення між загальною тенденцією розвитку підприємства $Z(t_k)$ і результатами структурних змін на ньому $\sum_{i=1}^n a_i z_i(t_k)$. Саме це дає підстави застосувати показник (1) як критерій для стратегічного аналізу діяльності підприємства.

Показник стратегічного аналізу, заданий формулою (1), має значення близьке до нуля, якщо оперативні плани роботи підприємства збігаються із стратегічним планом, інакше цей показник набуває необмежених додатних або від'ємних значень. Це ускладнює розв'язання окремих практичних завдань щодо аналізу діяльності підприємства, тому доцільно ввести відносні показники стратегічного аналізу. Співвідношення:

$$\sigma(t_k) = \frac{|Z_i(t_k) - \sum_{i=1}^n a_i z_i(t_k)|}{\max\left(|Z(t_k)|, \left|\sum_{i=1}^n a_i z_i(t_k)\right|\right)} \quad (2)$$

описує відносне відхилення між стратегічною діяльністю і структурою його внутрішніх процесів. Значення цього показника лежить у межах від нуля до одиниці $\sigma \in [0, 1]$. Значення $\sigma(t_k)$, близькі до нуля, вказують на вдале втілення вибраної стратегії діяльності підприємства. Значення $\sigma(t_k)$, далекі від нуля, вказують на необхідність уточнення оперативних планів або стратегії розвитку підприємства.

Показники (1) і (2) описують, відповідно, абсолютне і відносне відхилення між стратегією підприємства й оперативним плануванням. Проте для стратегічного аналізу важливо встановити, як кожен із факторів – аналітичних показників ($i = 1, \dots, n$) впливає на стратегію підприємства протягом планового періоду $t \in [t_M, t_K]$. Цей вплив окремих факторів відображає такий показник:

$$\zeta_i = \frac{[Z(t_k) - \sum_{i=1}^n a_i z_i(t_k)] [Z(t_k)]^{-1} - [Z(t_M) - \sum_{i=1}^n a_i z_i(t_M)] [Z(t_M)]^{-1}}{[Z(t_k) - Z(t_M)] [Z(t_k)]^{-1}}, \quad (3)$$

де $i = 1, \dots, n$. Показники ζ_i ($i = 1, \dots, n$), відображають вплив окремих факторів – аналітичних показників $z_i(t_k)$ ($i = 1, \dots, n$) на стратегію розвитку підприємства протягом планового відрізка часу $t \in [t_M, t_K]$.

Особливість показників (3) у тому, що вони відображають вплив за проміжок часу $t \in [t_M, t_K]$ і відображають, наскільки суттєво окремий аналітичний показник впливає на відхилення оперативного планування від стратегічного плану.

Вирахувавши за формулою (3) всі показники ζ_i ($i = 1, \dots, n$), їх легко ранжувати (впорядкувати за значенням) і на цій основі встановити висновки про вплив факторів на втілення стратегії розвитку підприємства, тому висновки про ранжування факторів, описаних аналітичними показниками, необхідно виводити, порівнюючи a_i та ζ_i ($i = 1, \dots, n$).

Показники ζ_i ($i = 1, \dots, n$) описують частинний вплив факторів (аналітичних показників) на оперативне втілення вибраної стратегії підприємства. Сума цих показників описує загальний вплив усіх факторів та оперативне втілення вибраної стратегії.

$$\zeta = \sum_{i=1}^n \zeta_i; \quad \varsigma = \sum_{i=1}^n a_i \zeta_i, \quad (4)$$

де в другій формулі частинні показники впливу факторів на оперативне втілення стратегії зважені на коефіцієнтах лінійної багатофакторної моделі.

Показник (4) слугує основою для аналізу того, наскільки всі вибрані аналітичні показники разом впливають на оперативне втілення визначеної стратегії розвитку підприємства.

На етапі 3 «Вибір кінцевого варіанту стратегії розвитку» здійснюється оцінка стратегії розвитку підприємства, яка сформована на основі комплексу

показників, що враховують потенціал досліджуваного об'єкта та зміни зовнішнього середовища. Враховуючи сучасні методику аналізу результатів діяльності підприємств і практику, можна стверджувати, що система методичних прийомів аналітичної оцінки фінансових індикаторів загалом консервативна. Разом із тим необхідно брати до уваги новітні тенденції розвитку стратегічного управління, що задають вектор подальшого прогресивного розвитку стратегічного аналізу фінансових показників діяльності підприємства. Формування стратегії рекомендовано здійснювати на основі розробленої моделі розрахунку результативного показника діяльності птахівничих підприємств, що суттєво активізує дію прогностичної функції стратегічного аналізу, яка є важливою в процесі розроблення майбутніх сценаріїв розвитку.

Висновки. Проаналізувавши вищезазначене, ми дійшли висновку, що використання запропонованої методики стратегічного аналізу дасть змогу проаналізувати діяльність птахівничих підприємств, розробити майбутні сценарії розвитку та обрати оптимальну стратегію діяльності на тривалу перспективу, що дасть можливість досягти конкурентних переваг у сучасних умовах господарювання. Вдосконалення методичного підходу до стратегічного аналізу та запропонованих рекомендацій становить перспективу подальших наукових досліджень із метою формування стратегії діяльності підприємств, враховуючи всі фактори впливу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер. с англ. С. Жильцова при содействии Э.Дж. Макдоннелл. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Баканів М.І. Теорія економічного аналізу: [підручник] / М.І. Баканів, А.Д. Шеремет; 4-те вид., доп. і перероб. – М.: Фінанси і статистика, 1999. – 416 с.
3. Володькіна М.В. Стратегический менеджмент / М.В. Володькіна. – К.: Знання, 2002. – 149 с.
4. Глухов В.В. Математические методы и модели для менеджмента / В.В. Глухов, М.Д. Медников, С.В. Коробков. – СПб.: Лань, 2000. – 480 с.
5. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: [навч. посіб.] / П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
6. Круглова Н.Ю., Круглов М.И. Стратегический менеджмент: [учебник для вузов] / Н.Ю. Круглова, М.И. Круглов. – М.: РДЛ, 2003. – 464 с.
7. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: [курс лекций] / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001. – 288 с.
8. Микитюк П.П., Фецович Т.Р. VCG-аналіз як інструмент посилення конкурентних переваг птахівничих підприємств / П.П. Микитюк, Т.Р. Фецович // Вісник ТНЕУ. – 2014. – С. 20–27.
9. Орехова К.В. Методика інтегральної оцінки фінансового стану підприємств / К.В. Орехова, О.С. Ткаченко // Право і безпека. – 2003. – № 3. – С. 180–184.
10. Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: [монографія] / І.М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2007. – 360 с.
11. Панов А.И. Стратегический менеджмент: [учеб. пособ. для вузов] / А.И. Панов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 240 с.
12. Пласкова Н. С. Методология стратегического анализа результативности бизнеса: [монография] / Н.С. Пласкова. – М.: Креативная экономика, 2007. – 256 с.
13. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
14. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: [навч. посіб.] / К.І. Редченко; вид. 2-ге доп. – Львів: Новий світ-2000, 2003. – 272 с.
15. Салига К.С. Методичні підходи діагностування фінансового стану підприємства / К.С. Салига, С.А. Власенко // Держава та регіони. – 2007. – № 3. – С. 204–210.
16. Колосс Б.О. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Б.О. Колосс. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997. – 567 с.
17. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: [учебник по спец. «Маркетинг»] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2005. – 505 с.
18. Fetsovych T. R. Modeling of factors on the financial impact of strategic business analysis method / T. R. Fetsovych // Scientific magazine "European Applied Sciences". – Germany, 2013. – № 3. – P. 170–173.
19. Фецович Т.Р. Стратегічний аналіз результатів діяльності птахівничих підприємств як основа формування стратегії розвитку / Т.Р. Фецович // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – № 1 (45). – С. 261–269.

УДК 657

Рябініна В.В.

здобувач

Національної академії статистики, обліку та аудиту

МЕТОДОЛОГІЯ ОБЛІКУ ВАРТОСТІ КОРПОРАЦІЇ

У статті визначено та проаналізовано методологічні інструменти бухгалтерського обліку вартості корпорації, використання яких забезпечує формування повної, правдивої та релевантної інформації про вартість корпорації в системі обліку. Досліджено місце і роль кожного методологічного інструменту в процесі формування інформації про вартість корпорації.

Ключові слова: методологічні інструменти, оцінка, план рахунків, інфляційні процеси, кругообіг капіталу, інформаційні технології, вартість корпорації.

Рябинина В.В. МЕТОДОЛОГИЯ УЧЕТА СТОИМОСТИ КОРПОРАЦИИ

В статье определены и проанализированы методологические инструменты бухгалтерского учета стоимости корпорации, использование которых обеспечивает формирование полной, правдивой и релевантной информации о стоимости корпорации в системе учета. Исследованы место и роль каждого методологического инструмента в процессе формирования информации о стоимости компании.

Ключевые слова: методологические инструменты, оценка, план счетов, инфляционные процессы, кругооборот капитала, информационные технологии, стоимость корпорации.

Ryabinina V.V. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ACCOUNTING FOR CORPORATION'S VALUE

In the article identified and analyzed the methodological tools of accounting the corporation's value, which provide the formation of complete, accurate and relevant information on the corporation's value in the accounting system. Investigated the role and place of each methodological tool in the process of forming information about corporation's value.

Keywords: methodological tools, evaluation, chart of accounts, inflation, the cycle of capital, information technology, corporation's value.

Постановка проблеми. На сьогодні актуальність дослідження методологічного інструментарію бухгалтерського обліку пояснюється його позитивним впливом на загальні якісні характеристики облікової інформації, що формує базу для показників вартості корпорації. На цьому також наголошує у своєму дослідженні О.П. Кундря-Висоцька: «Йдеться передусім не про нові інструменти, а про їх «новий якісний зміст», продиктований сучасними параметрами ринкової трансформації економіки. Внаслідок цього має відбутися суттєве оновлення методології обліку, що в кінцевому підсумку призведе до високого рівня результативності облікової інформації, яка б відповідала тим вимогам, які продиктовані в принципах бухгалтерського обліку як за національними, так і міжнародними стандартами» [1, с. 136].

Про важливість методологічного інструментарію наголошують у своїх працях і дослідники школи Я.В. Соколова: «Сучасний стан теорії і практики бухгалтерського обліку, ступінь їх відповідності економічній дійсності роблять необхідною оцінку поточних можливостей методології обліку за поданням даних про фінансовий стан господарюючих суб'єктів. У цьому зв'язку важливо визначити, наскільки методологічний інструментарій бухгалтерського обліку відповідає інформаційним потребам учасників економічної діяльності. Це передбачає визначення меж можливостей сучасної облікової методології, що, своєю чергою, може дати змогу виявити область нових методологічних завдань, досі не вирішених у сучасній теорії бухгалтерського обліку» [2, с. 108].

М.В. Корягін у своєму дослідженні зазначає, що «розвиток бухгалтерського обліку характеризується розробкою та впровадженням нового методологічного інструментарію та нових методів наукового пошуку, серед яких вагоме місце займає міждисциплінарний підхід. Його застосування дає змогу використовувати розробки вчених інших наукових галузей для подолання проблем, які виникають у сфері бухгалтерського обліку» [3, с. 127].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань облікової методології зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: М.Т. Білуха, І.А. Белобжецький, Ф.Ф. Бугинець, С. Голов, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, А.Г. Загородній, Ю.А. Кузьмінський, М.В. Кужельний, М.С. Пушкар, М.І. Кутер, С.А. Николаєва, В.Ф. Палій, О.М. Петрук, П.Т. Саблук, Я.В. Соколов, Л.З. Шнейдман та ін.

Незважаючи на широкий спектр проведених досліджень, на сьогоднішній день недостатньо висвітлено питання щодо методологічних інструментів бухгалтерського обліку корпорації. Актуальною є проблематика обліку в корпорації в частині аналітичних підходів до формування її вартості.

Мета статті полягає у визначенні та аналізі методологічних інструментів бухгалтерського обліку та їх впливу на формування інформації про вартість корпорації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування облікової системи в корпоративному секторі забезпечується належним чином визначеним методологічним інструментарієм системи бухгалтерського обліку для побудови методик обліку конкретних операцій та господарських процесів в корпорації. Кожний обраний елемент методологічного інструментарію необхідно орієнтувати на ефективну технологію облікового процесу з метою повного «входження» визначених об'єктів у первинний облік, у процедури фінансового та управлінського обліку, а згодом – у фінансову звітність.

Серед методологічних інструментів, що мають суттєвий вплив на функціонування облікової системи, а отже, продукування результативної інформації, О.П. Кундря-Висоцька виділяє: 1) оцінку, переоцінку; 2) резерви; 3) метод нарахування; 4) план рахунків; 5) інформаційні технології [1, с. 136].

У світлі вартісної концепції корпорації автором пропонується використання групи методологічних інструментів, які представлено на рис. 1.

Особлива увага, як наголошує у своєму дослідженні М.В. Корягін [4, с. 42], у забезпеченні корис-

тувачів релевантною та надійною інформацією належить саме обліковій оцінці. Про це наголошує і О.П. Кундря-Висоцька: «Зі зростанням обсягів корпоративного сектора економіки України роль оцінки як методологічного інструмента набуває якісно нового значення» [1, с. 137].

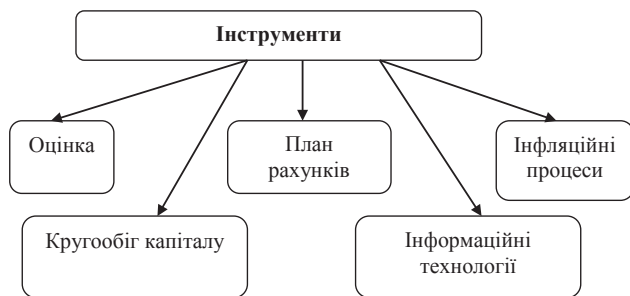


Рис. 1. Методологічні інструменти бухгалтерського обліку вартості корпорації

На думку В.Ф. Палія, оцінка об'єктів бухгалтерського обліку є найбільш важливим фактором, що забезпечує достовірність бухгалтерського обліку та звітності [5, с. 8].

О.А. Лаговська у своєму дослідженні зазначає, що зростання вартості бізнес-одиниці є основою його інвестиційної привабливості, оскільки сьогодні для більшості інвесторів при прийнятті рішення щодо вкладення капіталу в якості критеріїв, на основі яких здійснюється вибір об'єкта інвестування, пріоритетними є показники оцінки ринкової вартості корпорації поруч із показниками її фінансового стану та результатів діяльності [6, с. 121].

На думку М.І. Бондаря, оцінка в системі обліку повинна бути доповнена методами економічного аналізу з метою виявлення чинників, які є «рушійними» при збільшенні вартості корпорації з метою подальшого розроблення і реалізації стратегії, що має найбільш позитивно впливати на величину вартості підприємства [7, с. 27].

Проблемам бухгалтерської оцінки присвячені численні дослідження вітчизняних науковців, серед яких: М.І. Бондар, С.Ф. Голов, М.Д. Корінько, Л.Г. Ловінська, Н.М. Малога, М.С. Пушкар, І.В. Супрунова, Г.Б. Титаренко, Н.М. Урбан, І.Й. Яремко та ін.

Здійснення оцінки об'єктів бухгалтерського обліку є однією з найважливіших передумов формування достовірної та релевантної інформації системою бухгалтерського обліку, а знання її концептуальних основ дає змогу користувачам розуміти сутність даних, що підлягають розкриттю у фінансовій звітності, сприяють прийняттю ефективних управлінських рішень [3, с. 78].

Отже, в умовах зростання інформаційних потреб відповідних груп зацікавлених користувачів щодо вартості корпорації на фінансовому ринку змінюються запити щодо оціночної методології, яка використовується в системі бухгалтерського обліку, тому особливої уваги потребує здійснення наукових досліджень щодо застосування різних методичних підходів до оцінки об'єктів бухгалтерського обліку, зокрема в частині інформації про вартість корпорації.

Іншим важливим методологічним інструментом обліку вартості корпорації є план рахунків бухгалтерського обліку. Розробка оптимального плану рахунків, що забезпечує взаємозв'язок між рахунками, здійснюється співробітниками корпорації з урахуванням специфіки діяльності. План рахунків є ефективним засобом поточного контролю й оператив-

ного аналізу, він сприяє групуванню інформації стосовно діяльності корпорації, даючи змогу своєчасно зрозуміти сутність процесу ведення бізнесу і переорієнтувати його в міру необхідності [1, с. 140].

Гнучка структура плану рахунків дає можливість запровадження нових балансових рахунків, рахунків доходів та витрат без порушень принципів бухгалтерського обліку. Керівництво корпорації самостійно, на власній розсуд регламентує ведення синтетичного та аналітичного обліку, що необхідно для складання основних форм звітності та пояснень до них, успішного проведення консолідації фінансової звітності та заповнення додатків до фінансової звітності.

Крім детальної розбивки рахунків на субрахунки на підставі поділу на укрупнені групи, необхідно здійснювати аналітику за показниками в розрізі ключових аспектів діяльності: фінансової (прибуток, знижки, запас товарів у днях роботи, валовий прибуток); відносин зі споживачами (частка ринку, індекс задоволеності споживачів, кількість відвідувачів); організації бізнес-процесів (відсоток своєчасно виконаних замовлень, кількість днів від отримання замовлення до його доставки); економічного зростання та розвитку (індекс задоволеності співробітників) [8, с. 76].

Таким чином, план рахунків як важливий методологічний інструмент має значний вплив на порядок формування інформації про вартість корпорації як у первинних документах, так і у фінансовій звітності.

У бухгалтерському обліку підлягають відображенню наслідки впливу інфляційних процесів щодо зміни вартості та структури активів, зобов'язань та капіталу, до яких призводять коливання цін на ринку. Як зазначає Н.А. Остап'юк, побудова системи належного висвітлення інформації про вплив інфляційних процесів на показники вартості корпорації в системі бухгалтерського обліку передбачає визначення їх природи та здійснення відповідної систематизації з подальшим урахуванням в обліку. Динаміка цін в економіці визначає і вартість корпорації, величину його власного та залученого капіталу, вносить певні корективи щодо облікового відображення господарських процесів та відповідних результатів діяльності [9, с. 110].

На вплив інфляційних процесів звертає свою увагу низка вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких: Т.П. Єлісеєва, Є.В. Калюга, Р.Г. Каспіна, Р.С. Коршикова, А.С. Логінов, О.В. Москаленко, Е. Новак, М.В. Новікова, Л.В. Пашковська, А.Б. Сич, М.А. Снітко, Я.В. Соколов, І. Яроцук.

«У разі зростання темпів інфляції використання даних бухгалтерського обліку має такі проблеми: вартість активів суттєво знижується, що впливає на структуру балансу та обумовлює зниження його валюти, змінює рівень витрат діяльності, зокрема амортизації, спотворює фінансовий результат; купівельна спроможність грошових коштів, що належать корпорації, суттєво скорочується, що впливає на потенційну корисність грошей, однак цей чинник не знаходить відображення в бухгалтерському обліку, оскільки грошова маса не змінюється; порівнянність показників фінансової звітності і поточного бухгалтерського обліку за різні звітні періоди стає неможливою» [10, с. 142–143; 11, с. 11].

Польський дослідник Е. Новак зазначає, що «в умовах інфляції активи і пасиви, а також витрати, доходи і фінансові результати, які відносяться до різних періодів, не є порівняними між собою, якщо мова йде про їх реальну вартість. Інформація про вартість цих категорій за умов інфляції є малоприсадною для

проведення оцінки фінансового стану корпорації, а також прийняття економічних рішень, тому що вони не відображають їх реальний стан. В умовах інфляції зростання реальної вартості капіталу є більш вільним від зростання обороту, який виникає з номінального рівня. Крім того, якщо інфляція є високою та її рівень перевищує номінальний рівень обороту, може бути знижена реальна вартість капіталу» [12, с. 39].

Польський учений збільшення капіталу в умовах інфляції називає «інфляційним зростанням», тобто таке зростання вартості активів і доходу виникає зі зростання цін, а не ефективності господарювання [9, с. 123–124].

Відображення в бухгалтерському обліку впливу інфляційних процесів вимагає перегляду правил ведення бухгалтерського обліку. Базові засади підготовки інформації, до яких належать принципи бухгалтерського обліку, забезпечують достовірність показників облікових реєстрів та звітності.

Відповідно, навіть в умовах інфляційної економіки необхідним є підбір таких напрямів використання методів бухгалтерського відображення господарських процесів, які б дали можливість дотримуватися принципів бухгалтерського обліку з одночасним усуненням недоліку застарілості його даних, максимальній наближеності балансової вартості корпорації до її ринкової вартості [9, с. 109].

Отже, в сучасних умовах господарювання інфляційні процеси за напрямками їх впливу на майно, зобов'язання та капітал корпорації виступають важливим методологічним інструментом при побудові обліку вартості корпорації.

Сьогодні в умовах ринкової трансформації економіки інформаційні технології виступають потужним механізмом, який здатний забезпечити високий рівень ефективності функціонування облікової системи в корпорації.

Корпоративні інформаційні системи (КІС) дають змогу мінімізувати витрати, підвищити ефективність та прозорість бізнес-процесів, а головне – забезпечувати оперативність отримання даних щодо основних показників діяльності корпорації та формування на цій основі інформації щодо її вартості.

Більшості українських корпоративних структур притаманні проблеми, вирішення яких досягається шляхом запровадження КІС, серед них:

- складна система розподілу повноважень між головною компанією а виробничими підрозділами, дочірніми та залежними підприємствами, тобто розподілення показників господарської діяльності на плановані з центру і обумовлені в місцях;
- різноманіття товарно-матеріальних і фінансових потоків, яке обумовлене наявністю елементів вертикальної (за стадіями технологічного циклу) та горизонтальної (регіональний та дивізійний поділ праці) інтеграції;
- різноманіття ринків збуту, що відрізняються за своєю місткістю й еластичністю попиту за ціною;
- різноманіття видів діяльності (виробництво, послуги, торгівля, будівництво) і, як наслідок, необхідність додаткового розмежування за видами діяльності в системі управлінського обліку й планування;
- ускладнена система контролю й стимулювання діяльності підрозділів, що в ідеалі повинна охоплювати всі фактори господарської діяльності;
- контрольовані підрозділами й забезпечувати уніфікацію (тобто рівність стимулювання за однаковий внесок у фінансові результати компанії різних підрозділів);

- різний характер виробничого процесу за різними видами діяльності та, як наслідок, різні способи обліку витрат і фінансових результатів;

- недостатня якість інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень (недостатня повнота, вірогідність та оперативність одержання даних менеджерами всіх рівнів управління);
- недостатня регламентованість документообігу і, як наслідок, зниження ефективності систем обліку й контролю діяльності компанії [1, с. 142–143].

Зазначені фактори є компонентами єдиної системи оптимального формалізованого (кількісного) планування, бюджетування та, відповідно, бухгалтерського обліку. Запровадження КІС у корпорації дасть змогу пов'язати окремі аспекти її господарської діяльності в єдину облікову політику, оптимальну з погляду формування вартості корпорації.

Іншим методологічним інструментом бухгалтерського обліку вартості корпорації виступає кругообіг капіталу.

Концептуальні підходи до вартісного виміру капіталу в бухгалтерському обліку досліджувала Т.Г. Камінська [13], яка здійснила спробу узагальнити концепції вартісної оцінки залежно від зміни мети оцінки на окремих стадіях кругообігу капіталу корпорації. Науковець доводить, що на стадії формування капіталу корпорації доцільно використовувати історичну оцінку, яка є основою бухгалтерської концепції. Для оцінки немонетарних активів, які надходять від засновників, і якості внесків необхідна оцінка за узгодженою із засновниками вартістю, зафіксованою в засновницьких договорах, а при безоплатних надходженнях проводиться оцінка за ринковою вартістю.

Проте для адекватної оцінки руху капіталу в процесі фінансово-господарської діяльності корпорації необхідне відображення в бухгалтерському обліку реального, а не номінального збереження капіталу, яке є одним з основних фінансово-економічних умов його стабільного розвитку. Це пов'язано як із розвитком процесів інфляції чи дефляції, які є атрибутами ринкової економіки, так і з об'єктивними процесами зміни вартості об'єктів обліку і вартості корпорації в цілому [13, с. 9].

Таким чином, кругообіг капіталу корпорації як показник кількісних та якісних джерел фінансування і розвитку корпорації потребує методологічного опрацювання в системі бухгалтерського обліку, оскільки прямо та опосередковано впливає на формування вартості корпорації.

Висновки. Зміст «нової ідеології» бухгалтерського обліку вартості корпорації визначають методологічні інструменти, використання яких, на нашу думку, вплине на коригування методик бухгалтерського обліку вартості корпорації. Облікові дані, одержані в результаті «оновленої методології», забезпечать більш повне та якісне розуміння діяльності корпорації та формування на цій основі інформації про її вартість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кундря-Висоцька О.П. Методологічні особливості обліку в системі корпоративного управління / О.П. Кундря-Висоцька // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2009. – Вип. 25. – С. 134–144.
2. Правдюк Н.Л. Огляд шляхів розвитку теорії бухгалтерського обліку у контексті міжнародного досвіду / Н.Л. Правдюк // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2 – С. 103–114.

3. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції: [монографія] / М.В. Корягін. – Львів: ЛКА, 2012. – 389 с.
4. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємств в системі бухгалтерського обліку: [монографія] / М.В. Корягін. – Львів: Інтерсервіс, 2012. – 262 с.
5. Палий В.Ф. Бухгалтерский учет: субъективные суждения и объективные реалии / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2004. – № 9. – С. 5–10.
6. Лаговська О.А. Модифікація завдань бухгалтерського обліку в умовах управління, орієнтованого на максимізацію вартості підприємства / О.А. Лаговська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2011. – № 2 (56). – С. 120–125.
7. Бондар М.І. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства / М.І. Бондар // Вісник ЖДТУ. – № 3 (53). – С. 27–29.
8. Каспина Р.Г. Практическое применение международных стандартов финансовой отчетности в России / Р.Г. Каспина. – М.: Бухгалтерский учет, 2006. – С. 219.
9. Остап'юк Н.А. Развитие теории та методології облікового відображення інфляційних процесів: [монографія] / Н.А. Остап'юк. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 348 с.
10. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: [монографія] / Л.Г. Ловінська – К.: КНЕУ, 2006. – С. 142–143.
11. Каспина Р.Г. Финансовый учет в условиях инфляции: [учеб. пособ.] / Р.Г. Каспина, А.С. Логинов. – М.: Омега-Л, 2007. – С. 11.
12. Nowak E. Zaawansowana rachunkowosc zarzadcza / E. Nowak. – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2003. – 311 s. – S. 39.
13. Камінська, Т. Концептуальні підходи до вартісного виміру капіталу в бухгалтерському обліку / Т. Камінська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 11. – С. 6–12.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 17

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
Підписано до друку 29.04.2016 р.
Замов. № 28/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.