

Редакційна колегія

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, член Спілки ректорів Європи, член національної спілки журналістів України, перший віце-президент Спілки будівельників України, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Федоренко Станіслав Валентинович, заступник головного редактора, доцент кафедри охорони праці і навколишнього середовища КНУБА, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Андрощук Геннадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

Бандур Семен Іванович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Бендасюк Олег Олександрович, головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації МОН України, д-р екон. наук

Войтович Радмила Василівна, в. о. ректора ІПК ДСЗУ, д-р наук з державного управління, професор

Воронкова Таїсія Євгенівна, професор кафедри бізнес-економіки Київського національного університету технологій та дизайну, к-т екон. наук

Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

Гайдуцький Андрій Павлович, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банка, д-р екон. наук

Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України

Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор, академік НАПН України, Заслужений працівник освіти України

Гудинський Олексій Дмитрович, професор кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Даций Олександр Іванович, д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник освіти України

Денисенко Микола Павлович, професор кафедри Київського національного університету технологій та дизайну, академік УТА, д-р екон. наук, професор

Козловський Сергій Володимирович, професор кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету ім. В. Стуса (м. Вінниця), д-р екон. наук, професор

Криклій Артур Станіславович, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України

Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник народної освіти України

Кулків Петро Мусійович, ректор КНУБА, д-р екон. наук, професор, лауреат 2х державних премій в галузі науки та техніки, Заслужений працівник освіти України

Курко Микола Несторович, ректор МАУП, доктор юридичних наук, професор, академік Академії наук Вищої школи України, Заслужений юрист України

Кучменко Еліонора Миколаївна, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

Маршавін Юрій Миколайович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці КНЕУ, д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник освіти України

Мігус Ірина Петрівна, головний науковий співробітник Українського науково-дослідного інституту цивільного захисту, д-р екон. наук, професор

Мищенко Катерина Семенівна, доцент кафедри публічного управління та адміністрування ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

Могильний Олексій Миколайович, д-р екон. наук, професор, ІПК ДСЗУ

Момир Джурович, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

Ольшанська Олександра Володимирівна, декан факультету економіки та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор

Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

Патика Наталія Іванівна, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

Пяківська Марія Станіславівна, начальник відділу статистики та прогнозування Київського обласного центру зайнятості

Радіш Ярослав Федорович, д-р наук з державного управління, професор

Розпутенко Іван Васильович, д-р наук з державного управління, професор

Саблук Петро Трохимович, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УАН, Заслужений діяч науки і техніки України

Седих Юрій Іванович, Президент Товариства Дружби «Україна - Болгарія», Член Української Ради Миру, академік, доктор філософії, Почесний доктор права, професор

Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор

Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

Черкасов Андрій Володимирович, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, доцент

Чорна Людмила Олександрівна, завідувач кафедри фінансів оподаткування і підприємництва Вінницького інституту конструювання одягу та підприємництва, д-р екон. наук, професор

Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентіві України, д-р наук з державного управління, професор

№ 2

лютий 2018

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з

ЕКОНОМІКИ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.)

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКО-МЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

- Index Copernicus (IC);
- SIS;
- Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 9144,
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька,
18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.economy.in.ua

Засновники:

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Видавець:

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПК ДСЗУ 22.02.18 р.

Підписано до друку 22.02.18 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 27,3.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2202/1.

Віддруковано у ТОВ «АКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2018

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 2/2018

Економічна
наука

<u>Ігнатенко М. М., Новак Н. П.</u> Нові вимоги нормативно-законодавчого забезпечення обліку, оцінки та оподаткування використання земельних ресурсів	4
<u>Міненко М. А.</u> Місце і роль адміністративного менеджменту в загальноорганізаційній системі управління	7
<u>Згуровський М. З., Гавриш О. А., Скоробогатова Н. Є., Кухарук А. Д.</u> Забезпечення соціально-економічного балансу регіонального розвитку України	11
<u>Жаворонкова Г. В., Мельник Л. Ю.</u> Сучасна направленість методології наукового пошуку в дослідженні формування економіки знань в інформаційному суспільстві	16
<u>Ажаман І. А., Жигков О. І.</u> Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємства	22
<u>Богданенко А. І.</u> До питання управління процесом інвестиційної діяльності в житлове будівництво	27
<u>Буріменко Ю. І., Пінчук Т. А.</u> Структуризація програми розвитку підприємства з оцінкою ступеня невизначеності результатів функціонування	29
<u>Якименко-Терещенко Н. В., Ніколаєш Я. Р.</u> Сутність та принципи розвитку конкурентного потенціалу економічної системи	32
<u>Котикова О. І., Дерезюк І. А., Семененко А. О.</u> Аналіз особливостей функціонування регіонального ринку праці в умовах євроінтеграції	36
<u>Олійник Т. І.</u> Генезис підприємництва — рушійний фактор соціально-економічного зростання загальнонаціональних інтересів	42
<u>Севігова І. О.</u> Пріоритетні напрями реалізації експортоорієнтованої стратегії аграрними підприємствами	46
<u>Хомутенко А. В.</u> Пріоритетні напрями інституціональної модернізації управління державними фінансами України	50
<u>Ярошевська О. В.</u> Паритет валют як віддзеркалення стану фондових ринків світу і руху капіталу	56
<u>Вергелюк Ю. Ю.</u> Теоретичні засади формування податкового потенціалу фінансового ринку	62
<u>Панченко В. Г.</u> Прихований протекціонізм як виклик регулюванню міжнародних економічних відносин	66
<u>Долбнева Д. В.</u> Сучасний стан і напрями удосконалення аудиторської діяльності в умовах європейської інтеграції України та застосування міжнародних стандартів	72
<u>Жиленко К. М.</u> Сучасні моделі гармонізації економічних інтересів ТНК в умовах системної трансформації світової економіки	77
<u>Засадко В. В., Тронстад К. Р.</u> Виміри політичної активності громадян в містах України	82
<u>Крамаренко І. С., Дубогрій Н. О.</u> Оцінка кредитного портфеля АТ "Райффазен Банк Аваль"	88
<u>Рогатіна Л. П.</u> Стратегічне управління економічним розвитком, його особливості та роль у формуванні конкурентних переваг регіону	92
<u>Меліхова Т. О.</u> Вдосконалення управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: теоретико-методологічний аспект	97
<u>Огієнко М. М., Гуріна О. В.</u> Дослідження стану та тенденційних трансформацій людського потенціалу в регіоні	103
<u>Погорелов В. С.</u> Агломерації як фундамент співробітництва територіальних громад	108
<u>Савчук Д. М.</u> Механізм активізації економічного потенціалу громади як інструмент вирішення проблем соціального розвитку	113
<u>Думікян А. К.</u> Інституційна трансформація моделі фінансового забезпечення поточної діяльності бюджетних установ	119
<u>Мельниченко В. В.</u> Кластерне моделювання розвитку біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств	124

CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 2/2018

<i>Economy</i>	Ignatenko M., Novak N. NEW REQUIREMENTS OF NORMATIVE AND LEGISLATIVE SUPPORT OF ACCOUNTING, ESTIMATION AND TAXATION OF THE USE OF LAND RESOURCES	4
	Minenko M. THE PLACE AND ROLE OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT IN GENERAL MANAGEMENT SYSTEM	7
	Zgurovsky M., Gavrish O., Skorobogatova N., Kukharuk A. PROVIDING THE SOCIAL AND ECONOMIC BALANCE OF UKRAINE'S REGIONAL DEVELOPMENT	11
	Zhavoronkova G., Melnyk L. MODERN DIRECTION OF THE METHODOLOGY OF SCIENTIFIC RESEARCH IN THE STUDY OF THE FORMATION OF A KNOWLEDGE ECONOMY IN THE INFORMATION SOCIETY	16
	Azhaman I., Zhydkov O. THEORETICAL SUBSTANTIATION OF THE ESSENCE AND PROPERTIES OF THE ENTERPRISE POTENTIAL	22
	Bogdanenko A. ON THE ISSUE OF MANAGING THE PROCESS OF INVESTMENT ACTIVITY IN HOUSING CONSTRUCTION	27
	Burimenko Yu., Pinchuk T. STRUCTURING PROGRAMS OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE WITH EVALUATION OF THE UNCERTAINTY OF FUNCTIONAL RESULTS	29
	Yakimenko-Tereshchenko N., Nikolaev Ya. ESSENCE AND PRINCIPLES OF DEVELOPMENT OF COMPETITIVE POTENTIAL OF ECONOMIC SYSTEM	32
	Kotykova O., Dereziuk I., Semenenko A. THE STATE OF THE LABOR MARKET IN THE MYKOLAYIV REGION AND PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES	36
	Oliinyk T. GENESIS OF ENTREPRENEURSHIP IS A DRIVING FACTOR IN THE SOCIO-ECONOMIC GROWTH OF NATIONAL INTERESTS	42
	Sevidova I. PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS	46
	Khomutenko A. PRIORITY DIRECTIONS OF INSTITUTIONALIZED MODERNIZATION UKRAINE'S STATE FINANCE MANAGEMENT	50
	Jaroshevskaja G. THE PARTITE OF CURRENCIES AS A REVIEW OF THE STATE OF THE STOCK MARKETS OF THE WORLD AND CAPITAL MOVEMENT	56
	Vergeliuk Yu. THEORETICAL BASICS OF FORMATION OF THE FINANCIAL MARKET'S TAX POTENTIAL	62
	Panchenko V. MURKY PROTECTIONISM: A CHALLENGE TO REGULATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	66
	Dolbneva D. THE MODERN STATE AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF AUDIT ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE AND APPLICATION OF INTERNATIONAL STANDARDS	72
	Zhylenko K. MODERN MODEL OF HARMONIZATION OF ECONOMIC TNCS' INTERESTS IN THE CONTEXT OF SYSTEMIC TRANSFORMATION OF THE WORLD ECONOMY	77
	Zasadko V., Tronstad K. THE DIMENSIONS OF CITIZENS' POLITICAL ACTIVITY IN UKRAINIAN CITIES	82
	Kramarenko I., Dubogry N. APPRAISAL OF LOAN PORTFOLIO OF JSC RAIFFEISEN BANK AVAL	88
	Rogatina L. STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT, ITS PECULIARITIES AND ROLE IN FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE REGION	92
	Melikhova T. THE IMPROVEMENT OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF THE BUSINESS SUBJECTS: THEORETICAL-METHODOLOGICAL ASPECTS	97
	Ogienko M., Gurina O. STUDY OF STATE AND TRENDING TRANSFORMATIONS OF HUMAN CAPACITY IN THE REGION	103
	Pohorielov V. AGGLOMERATIONS AS THE FOUNDATION OF TERRITORIAL COMMUNITIES COOPERATION	108
	Savchuk D. MECHANISM OF ACTIVATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMMUNITY AS AN INSTRUMENT FOR SOLVING PROBLEMS OF SOCIAL DEVELOPMENT	113
	Dumikian A. INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF THE FINANCIAL SUPPORT MODEL FOR THE BUDGET INSTITUTIONS' CURRENT ACTIVITY	119
	Melnychenko V. CLUSTER MODELING OF BIOENERGY POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	124

М. М. Ігнатенко,

д. е. н., професор, Переяслав-Хмельницький державний

педагогічний університет ім. Г. Сковороди, м. Переяслав-Хмельницький

Н. П. Новак,

д. е. н., доцент, Херсонський державний аграрний університет, м. Херсон

НОВІ ВИМОГИ НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ, ОЦІНКИ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

M. Ignatenko,

doctor of economics sciences, professor,

Pereyaslav-Khmelnytsky Hryhoriy Skovoroda State Pedagogical University, Pereyaslav-Khmelnytsky

N. Novak,

doctor of economics sciences, associate professor, Kherson State Agrarian University, Kherson

NEW REQUIREMENTS OF NORMATIVE AND LEGISLATIVE SUPPORT OF ACCOUNTING, ESTIMATION AND TAXATION OF THE USE OF LAND RESOURCES

У статті виявлено нові вимоги нормативно-законодавчого забезпечення та адміністрування плати за землю. Встановлено, що їх перевагою є залежність від рентних особливостей землекористування та розміщення земельних ділянок. У статті обґрунтовано методичні рекомендації оцінки та плати за землю. Наведено кількісні обсяги податкових надходжень, їх динаміка. Це дозволило визначити порівняну ефективність оподаткування та її чинники. Обґрунтовано також значення податкових надходжень у вирішенні раціонального використання та відтворення земельних ресурсів, забезпеченні місцевих бюджетів, вирішенні соціальних проблем сільських територій.

The article reveals new requirements of normative-legislative support and administration of payment for land. It is established that their advantage is dependence on rental features of land use and placement of land plots. The article substantiates the methodical recommendations of evaluation and payment for land. The quantitative volumes of tax revenues, their dynamics are presented. This made it possible to determine the comparative effectiveness of taxation and to determine its factors. It also substantiates the importance of tax revenues in solving rational use and reproduction of land resources, ensuring local budgets, and solving social problems in rural areas.

Ключові слова: облік, оподаткування, адміністрування, плата, використання, земельні ресурси, нормативно-законодавче забезпечення, удосконалення, управління, місцеві бюджети.

Key words: accounting, taxation, administration, payment, use, land resources, normative and legislative support, improvement, management, local budgets.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У теорії та практиці господарювання важливе значення має обґрунтування раціонального використання земельних ресурсів. Його основою, на нашу думку, є нормативно-законодавче забезпечення обліку та оподаткування (адміністрування) процесів землекористування. При цьому велике значення має знання й науковцями-теоретиками, й господарниками та управлінцями інституційних засад здійснення вказаної діяльності. Треба мати на увазі також, що в останні роки ці питання зазнали і продовжують зазнавати суттєвих змін. Йдеться про окремі питання обліку й оподаткування, встановлені та регульовані Податковим кодексом України, Законами України "Про оцінку земель", "Про землеустрій", "Про державний земельний кадастр".

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Необхідно зазначити, що проблеми обліку та оподаткування земельних ресурсів, землекористування завжди перебували в полі зору науковців та практиків: Л. Мармоль, А. Мартин, М. Хвесика, О. Ходаківської, М. Федорова та інших авторів. Вказаними проблемами на місцях опікуються також органи місцевої влади, Державна фіскальна служба країни, місцеві громади та інші

інститути. Проте уточнення вимагають питання визначення бази оподаткування, основ нормативної грошової оцінки землі, кадастрових відомостей про земельні ділянки, які підлягають оподаткуванню. Це дозволяє забезпечити неупередженість процесів адміністрування плати за землю, а також значно прискорити їх на основі автоматизації наявної інформації та її подальшого оцифрування загалом.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є визначення та аналіз нових нормативно-методичних засад обліку, оцінки та оподаткування земель й аналіз їх впливу на забезпечення раціонального землекористування в усіх сферах життєдіяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вагоме місце у структурі земельних ресурсів, які оподатковуються, займають земельні ресурси населених пунктів. Його окремі питання встановлені розділом XII Податкового кодексу України (далі — Кодекс). Базою оподаткування (платою) є, насамперед, вартість земельної ділянки. Вона визначається як величина рентного доходу, який можна отримати від землі як фактора вироб-

ництва залежно від якості та місця розміщення земельної ділянки [1, с. 65]. В свою чергу, обсяг рентного доходу є визначеним за встановленими і затвердженими нормативами у порядку виконання нормативної грошової оцінки (ст. 1 Закону України "Про оцінку земель" (далі — Закон).

Оподаткування земельних ділянок та їх використання спирається на їх нормативну грошову оцінку [2, с. 211]. Нормативна грошова оцінка — це оцінка, яка на підставі рішення органу виконавчої влади або органу місцевого самоврядування (ст. 15 Закону), може проводитися з періодичністю не рідше ніж один раз на: 5—7 років — для земельних ділянок, розташованих у межах населених пунктів незалежно від їх цільового призначення, а також земельних ділянок сільськогосподарського призначення, розташованих за межами населених пунктів; 7—10 років — для земельних ділянок несільськогосподарського призначення, розташованих поза межами населених пунктів [3, с. 371].

Нормативна грошова оцінка виконується юридичними особами, які є розробниками документації із землеустрою відповідно до Закону України "Про землеустрій" (частина третя ст. 18 Закону), для визначення: розміру земельного податку; орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної форм власності; показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель [4, с. 95]. Отже, для цілей визначення розміру бази оподаткування платою використовується величина нормативної грошової оцінки земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного відповідно до порядку, встановленого розділом XII Кодексу (п.п. 271.1.1 п. 271.1 ст. 271 Кодексу).

Відомості про величину нормативної грошової земельної ділянки, а також інформація про документацію із землеустрою та оцінки земель щодо земельної ділянки та інші документи, на підставі яких встановлено відомості про земельну ділянку (частина перша ст. 15 Закону України "Про Державний земельний кадастр" (далі — Закон про кадастр), включаються до Державного земельного кадастру (далі — Кадастр) — єдиної державної геоінформаційної системи відомостей про землі, що розташовані в межах державного кордону України [5, с. 356]. Зокрема це дані про їх цільове призначення, дані про кількісну і якісну характеристику земель, їх оцінку з метою інформаційного забезпечення органів державної влади та органів місцевого самоврядування, фізичних та юридичних осіб, у тому числі й при справлянні плати (ст. 2 Закону про кадастр).

Кадастр як інформаційна (автоматизована) система при цьому передбачає підстави внесення до нього відомостей не тільки про цільове призначення земель як складової заходів із землеустрою території (частина друга ст. 21 Закону про кадастр); про нормативну грошову оцінку земель, як складову оцінки землі (частина сьома ст. 21 Закону про кадастр), а також інформації про документацію із землеустрою, оцінку земель та інші документи, на підставі яких встановлено відомості про земельну ділянку (частина тринадцята ст. 21 Закону про кадастр).

При цьому п. 271.2 ст. 271 Кодексу встановлено, що передбачене ст. 23 Закону прийняття рішення рад щодо затвердження технічної документації про нормативну грошову оцінку земельних ділянок, розташованих у межах населених пунктів, офіційно оприлюднюється відповідним органом місцевого самоврядування до 15 липня року. Це передує бюджетному періоду, в якому планується застосування нормативної грошової оцінки земель або змін (плановий період), а в іншому разі, наприклад, офіційне оприлюднення відповідного рішення рад відбулося після встановленого строку [6, с. 132]. Норми відповідних рішень щодо затвердження технічної документації про нормативну грошову оцінку земельних ділянок, розташованих у межах населених пунктів, за-

стосовуються не раніше початку бюджетного періоду, що настає за плановим періодом.

З огляду на встановлену ст. 18 Закону періодичність виконання та затвердження органами місцевого самоврядування нормативної грошової оцінки земельних ділянок п. 286.2 ст. 286 Кодексу передбачено, що при поданні першої декларації (фактичного початку діяльності як платника плати за землю) разом з нею подається довідка (витяг) про розмір нормативної грошової оцінки земельної ділянки [7, с. 14]. У подальшому, тобто з настанням чергового строку виконання нормативної грошової оцінки, довідка (витяг) про розмір нормативної грошової оцінки земельної ділянки подається у разі затвердження нової нормативної грошової оцінки землі. При цьому у період затвердження органом місцевого самоврядування нормативної грошової оцінки земельних ділянок у порядку, визначеному ст. 23 Закону, величина нормативної грошової оцінки обчислюється із використанням коефіцієнтів індексації, визначених відповідно до порядку, встановленого розділом XII Кодексу.

Поширення набула практика отримання платниками податку довідки або витягу про розмір нормативної грошової оцінки земельних ділянок, тоді як акт нормативно-методичного регулювання оцінки був розроблений, проте не був застосований для виконання землеоціночних робіт, і технічна документація з нормативної грошової оцінки земель для таких земельних ділянок не була складена та затверджена органом місцевого самоврядування у порядку [8, с. 12], встановленому ст. 23 Закону. За таких обставин мають місце численні запити щодо надання податкових консультацій у частині визначення порядку уточнення податкових зобов'язань з плати за землю у 2017 р.

З огляду на викладене, для визначення бази оподаткування платою за 2017 р. платники обчислюють її, керуючись ст. 21 Закону про кадастр. При цьому враховується: нормативна грошова оцінка земель; дата затвердження (набрання чинності) технічної документації про нормативну грошову оцінку земельної ділянки; коефіцієнти індексації нормативної грошової оцінки, які обчислюються кумулятивно, залежно від дати затвердження (набрання чинності) рішення про нормативну грошову оцінку земельних ділянок у межах того або іншого населеного пункту [9, с. 548].

Як приклад виконання вказаних вимог та рекомендацій, доцільно навести аналіз надходження плати за землю у 2017 р. по платниках — юридичних та фізичних особах Новотроїцького району Херсонської області (табл. 1).

Як показують дані табл. 1, загалом по регіону у 2016 р. було отримано понад 15,0 млн грн земельного податку. На 2017 р. було заплановано 16,2 млн грн податкових надходжень, або на 8,0% більше. Фактично ж було отримано 14,4 млн грн. Це на 13,6% більше від планових показників та на 22,9% більше показників 2016 р. Отримані значення свідчать принаймні про такі явища: збільшення податкової ставки; сумлінне та відповідальне ставлення платників податків до виконання своїх зобов'язань; соціальну відповідальність фіскальної (податкової) служби регіону, у т.ч. у проведенні просвітницької роботи й забезпеченні виконавчої податкової дисципліни [10, с. 63].

Якщо аналізувати територіальні особливості податкових надходжень, то найбільшу їх частку забезпечили Новотроїцька, Сивашівська, Чкалівська селищні ради, а також Сивашська, Володимироіллінська, Новомихайлівська та Новопокровська сільські ради. У структурі надходжень їх питома вага у 2016 р. становила 66,8% проти 12 інших адміністративно-територіальних утворень. Це корелюється із загальними розмірами їх землекористування. У наступному році вказані співвідношення збереглися і навіть посилювалися. У структурі податкових надходжень за формами власності на платників земельного податку — юридичних осіб у 2017 р.

Таблиця 1. Обсяги плати за землю та її динаміка по Новотроїцькому району Херсонської області, 2016–2017 рр., грн

Адміністративно-територіальні одиниці	Фактично у 2016 р.	План 2017 р.	Фактично у 2017 р.	Відхилення	
				2017 р. до 2016 р.	2017 р. факт до плану
Новотроїцька с/р	2831765,78	3329492,39	3335053,8	503288,02	5561,41
Сивашська с/р	1559733,58	1579680	1680542,7	120809,12	100862,7
Василівська с/р	746709,25	918954	919247,73	172538,48	293,73
Володимироїлінська с/р	914579,35	659000	1263455,81	348876,46	604455,81
Воскресенська с/р	709006,32	720680	908799,8	199793,48	188119,8
Горностаївська с/р	287124,99	285000	327556,69	40431,7	42556,69
Громівська с/р	723011,00	719000	760873,78	37862,78	41873,78
Дивненська с/р	383125,01	332430	338759,11	-44365,9	6329,11
Зеленівська с/р	116601,44	138592	128052,99	11451,55	-10539,01
Новомиколаївська с/р	392327,42	349600	424340,04	32012,62	74740,04
Новомихайлівська с/р	935529,16	998543	1032482,94	96953,78	33939,94
Новопокровська с/р	847800,00	954180	1123291,78	275491,78	169111,78
Одраївська с/р	461388,49	450345	695987,95	234599,46	245642,95
Олександрівська с/р	310952,41	348550	500328,85	189376,44	151778,85
Подовська с/р	350840,42	332000	432384,69	81544,27	100384,69
Сергіївська с/р	356198,77	270300	390055,87	33857,1	119755,87
Сивашівська с/р	1871817,68	2153174,69	2351850,45	480032,77	198675,76
Федорівська с/р	227409,39	397563	482004,7	254595,31	84441,7
Чкалівська с/р	1056736,68	1293860	1349406,3	292669,62	55546,3
Всього по району	15082657,1	16230944,1	18444476,0	3361818,84	2213531,9

приходилося 0,8 млн грн проти 4,9 млн грн платників — фізичних осіб.

ВИСНОВКИ

Наші дослідження показали, що плата за використання землі регулюється новими нормативно-законодавчими актами і документами та методичними рекомендаціями. Їх перевагою є врахування рентних ефектів землекористування. Це свідчить про справедливий підхід до оподаткування земельних ресурсів і стимулює збільшення його обсягів. За такого адміністрування податки відіграють не тільки провідну роль у відтворенні земельних ресурсів. Вони також є значним джерелом у структурі наповнення місцевих бюджетів, отже, й вирішення соціальних проблем сільських територій.

Література:

1. Гузар Б.С. Формування звітності по земельних ресурсах сільськогосподарського призначення / Б.С. Гузар // Економіка АПК. — 2010. — № 7. — С. 64—67.
2. Камінська Т.Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах: монографія / Т.Г. Камінська, А.С. Шатковська, А.М. Шиш [та ін.]. — К.: ЦП "Компринт", 2013. — 329 с.
3. Трачова Д.М. Облік і оцінка земельних ділянок сільськогосподарського призначення / Д.М. Трачова // Вісник Таврійського державного агротехнологічного університету. — 2011. — № 3. — С. 368—374.
4. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки: монографія / І.В. Замула. — Житомир: ЖДТУ, 2010. — 440 с.
5. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / В.М. Жук. — К.: ННЦ "Інститут аграрної економіки" УААН, 2009. — 648 с.
6. Мармуль Л.О. Ринок праці та зайнятість населення сільських територій: теорія і практика регулювання: монографія / Л.О. Мармуль, І.А. Романюк. — Херсон: Айлант, 2015. — 266 с.
7. Колосюк А. Аналіз даних довідника нормативної грошової оцінки земель населених пунктів / А. Колосюк, Т. Якубенко // Землевпорядний вісник. — 2013. — № 3. — С. 11—16.
8. Мартин А. Десять кроків для подолання корупції у земельних відносинах / А. Мартин, С. Біленко. — К.: Асоціація "Земельна спілка України", 2014. — 30 с.

9. Терентьева О. Генеза державного регулювання плати за землю в Україні: історико-правовий аспект / О. Терентьева // Право та управління. — 2012. — № 1. — С. 540—559.

10. Палеха Ю. Нормативна грошова оцінка земель населених пунктів: на рубіконі змін / Ю. Палеха, А. Колосюк // Землеустрій і кадастр. — 2013. — № 2. — С. 60—68.

References:

1. Huzar, B.S. (2010), "Formation of reporting on agricultural land resources", *Ekonomika APK*, vol. 7, pp. 64—67.
2. Kaminska, T.H. Shatkovska, L.S. and Shysh, A.M. (2013), *Oblikovo-analitychne zabezpechennya finansovoho menedzhmentu v silskohospodarskykh pidpryyemstvakh* [Accounting and analytical support of financial management in agricultural enterprises], TSP "Komprynt", Kyiv, Ukraine.
3. Trachova, D.M. (2011), "Accounting and estimation of agricultural land parcels", *Visnyk Tavriyskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu*, vol. 3, pp. 368—374.
4. Zamula, I.V. (2010), *Bukhhalterskyi oblik ekolohichnoyi diyalnosti u zabezpechenni stiykoho rozvytku ekonomiky* [Accounting of environmental activity in ensuring sustainable development of the economy], ZHDTU, Zhytomyr, Ukraine.
5. Zhuk, V.M. (2009), *Kontseptsiya rozvytku bukhhalterskoho obliku v ahrarynomu sektori ekonomiky* [Concept of development of accounting in the agrarian sector of economy], NNTS "Instytut ahrarynoyi ekonomiky" UAAN, Kyiv, Ukraine.
6. Marmul, L.O. and Romanyuk, I.A. (2015), *Rynok pratsi ta zaynyatist naselennya silskykh terytoriy: teoriya i praktyka rehulyuvannya* [Labor market and rural population employment: theory and practice of regulation], Aylant, Kherson, Ukraine.
7. Kolosyuk, A. and Yakubenko, T. (2013), "Analysis of data of normative monetary valuation of settlements", *Zemlevporyadnyy visnyk*, vol. 3, pp. 11—16.
8. Martyn, A. and Bilenko, S. (2014), *Desyat krokv dlya podolannya koruptsiyi u zemelynykh vidnosynakh* [Ten steps to overcoming corruption in land relations], Asotsiatsiya "Zemelna spilka Ukrayiny", Kyiv, Ukraine.
9. Terentyeva, O. (2012), "Genesis of state regulation of land payment in Ukraine: historical and legal aspect", *Pravo ta upravlinnya*, vol. 1, pp. 540—559.
10. Palekha, Yu. and Kolosyuk, A. (2013), "Normative monetary valuation of settlements: on the rubicon of changes", *Zemleustriy i kadastr*, vol. 2, pp. 60—68.

Стаття надійшла до редакції 29.01.2018 р.

УДК 658.012.4

М. А. Міненко,
д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту та адміністрування,
Національний університет харчових технологій, м. Київ

МІСЦЕ І РОЛЬ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАГАЛЬНООРГАНІЗАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

М. Minenko,
doctor of economics, professor, head of the department of management
and administration, National university of food technologies, Kyiv

THE PLACE AND ROLE OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT IN GENERAL MANAGEMENT SYSTEM

Стаття за своїм змістом дає можливість об'єктивно оцінити місце і роль адміністративного менеджменту в загальноорганізаційній системі управління. Акцентується увага на тому, що сучасне сприйняття адміністрування хоча і вимагає дебіюрократизації існуючих систем управління, проте варто розуміти головні умови, які можуть забезпечити основи стабільних конкурентних переваг суб'єкта господарювання. На практиці, з досвіду провідних міжнародних компаній, такими умовами є у першу чергу якісно оптимізоване розмежування функцій адміністрації і менеджменту, який не входить до складу апарату управління, а також грамотне використання адміністрування як прямого та / або опосередкованого інструменту впливу суб'єкта на об'єкт. Саме тому в статті розкрито основні відмінності між складом "адміністрації" і "менеджменту організації", основні складові адміністрування, їх взаємозв'язок. Представлено співвідношення адміністрації і менеджменту та їх вплив на керовану систему. Дано перелік основних внутрішніх документів, що регламентують діяльність господарюючого суб'єкта, розкрито головне організаційно-методичне їх призначення. Водночас автор звертає увагу на необхідність використання у практичній роботі дієвої системи адміністрування зі складом і змістом палітри ресурсів, що забезпечать результативне та оперативне функціонування у штатному і позаштатному режимі. У підсумку дано визначення, що таке адміністративний менеджмент, чим окреслено його місце і роль у загальноорганізаційній системі управління.

The article in its content gives an opportunity to objectively assess the place and role of administrative management in the general organizational system of management. The emphasis is on the fact that the current perception of administration, although it requires de-bureaucratization of existing management systems, it is necessary to understand the main conditions that can provide the basis for the stable competitive advantages of the entity. In practice, from the experience of leading international companies, such conditions are first and foremost a qualitatively optimized demarcation of the functions of authorities and management, which is not part of the management apparatus, as well as the competent use of administration as a direct and / or indirect instrument of the subject's influence on object. That is why the article reveals the main differences between the composition of "authorities" and "management of the organization", the main components of administration, their interconnection. The relationship between authorities and management and their impact on the managed system is presented. A list of the main internal documents regulating the activities of the economic entity is given, the main organizational and methodical purpose of their appointment is disclosed. At the same time, the author draws attention to the need to use an effective administration system in the practical work with the composition and content of the resource palette, which will ensure efficient and operative functioning in the regular and freelance mode. As a result, the definition of what administrative management is, what is outlined its place and role in the general organizational system of management.

Ключові слова: адміністративний менеджмент, загальноорганізаційна система управління, адміністрація, адміністрування, дебіюрократизація, система адміністративного менеджменту, внутрішні організаційні регламенти.

Key words: administrative management, general organizational management system, authorities, administration, de-bureaucratization, system of administrative management, internal organization regulations.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці у результаті своїх досліджень приходять до висновку, що адміністративний менеджмент є достатньо дієвим поєднанням важелів, інструментів і процедур, фахове використання яких забезпечує основу конкурентних переваг у сучасних умовах господарювання. Єдуард

Уткін, розрізняє три основні змістовні напрями адміністративного менеджменту, зокрема [6]: розробка раціональної системи управління; побудова організаційної структури; встановлення комунікаційних зв'язків, затвердження регламентів функціонування. Разом із тим, Герберт Саймон, Дональд Смітбург і Віктор Томпсон, вважають, що наукові дослідження з адміністративно-

го менеджменту переслідують дві інші цілі [5]: вивчення поведінки людей, які працюють; розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності їх роботи в організації.

Тобто науковці підводять нас до думки, що, на практиці, основні положення адміністративного менеджменту повинні формулюватися з урахуванням особливостей організаційної поведінки, а не розглядати поведінку персоналу як самостійний об'єкт дослідження. Водночас необхідно пам'ятати, що як правило, в адміністративному менеджменті основний акцент робиться на дослідження управлінських процесів, які відбуваються на вищому управлінському рівні (інституційному). Це багато в чому визначає місце і роль, а також основні риси, які відрізняють адміністративний менеджмент від загальної теорії і практики управління, а саме [1]: переважне застосування лінійної або лінійно-функціональної систем управління; жорстку ієрархію взаємовідносин; формалізований спосіб прийняття і фіксації управлінських рішень; чітке розмежування посадових повноважень, закріплене у вигляді посадових інструкцій і наказів; поділ влади.

Водночас нові підходи до адміністративного менеджменту констатують той факт, що сучасне виробництво і його інфраструктура не потребують використання бюрократії в абсолютному сприйнятті. Сьогодні зростає потреба у мобільних та інтелектуальних суб'єктах господарювання, діяльність яких відповідає інноваційним змінам. По суті, нові підходи до адміністративного менеджменту дають можливість визначити головні напрями дебюрократизації адміністрування: зміна принципів формування організаційної структури; зміна складу і змісту функцій управління; зміна принципів комплектування підрозділів на основі змістовних кваліфікаційних, а не формальних критеріїв; зміна підсистеми планування, звітності та контролювання; зміна підсистеми оцінки роботи, стимулювання і контролювання роботи персоналу; зміна підсистеми винагород; встановлення домінування кваліфікаційних критеріїв просування і найму персоналу; підвищення мобільності персоналу; скасування інструкцій і правил, що ускладнюють досягнення цілей і показників проміжної ефективності; перегляд і скасування видів робіт та операцій, не орієнтованих на кінцевий результат; тотальна орієнтація на продуктивність та якість робіт і послуг; скорочення чисельності адміністративного персоналу.

Однак, на думку таких науковців, як М. Небава, Б. Новакова, Г. Сініока, П. Круша, А. Фоніченка, О. Русець-

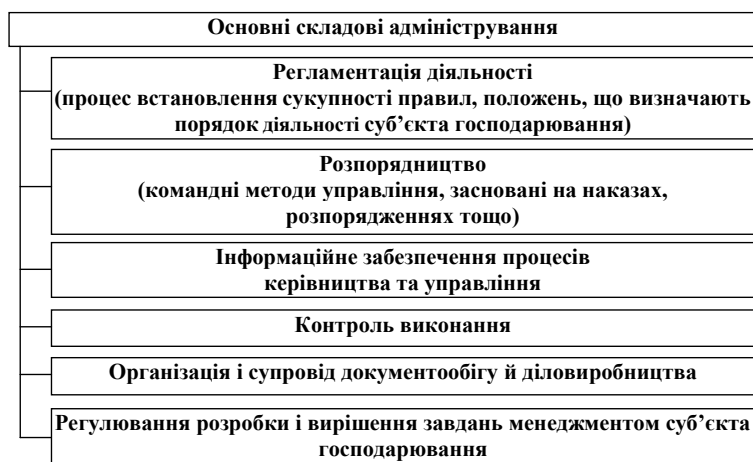


Рис. 2. Основні складові адміністрування

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження з використанням [3].

Основні відмінності між складом адміністрації і менеджменту організації

До складу адміністрації входять не всі керівники: ні офіційно, ні неформально до складу адміністрації не входить ряд лінійних і функціональних керівників середнього й практично всі керівники виробничих та управлінських підрозділів нижнього рівня управління

До складу адміністрації входять всі штатні працівники, які безпосередньо забезпечують функціонування керівників верхнього рівня управління

Керівники верхнього (інституційного) і частково середнього (інформаційного) рівнів входять до складу як менеджменту, так і адміністрації суб'єкта господарювання

Рис. 1. Основні відмінності між адміністрацією і менеджментом організації

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження на основі [3].

кої, всі великі, середні і малі компанії на Заході і в Азії, у тому числі такі відомі компанії, як Toyota, Honda, Ford, BMW, Volkswagen, Sony, Samsung, Coca-Cola, McDonald's та інші, у своїй практиці управління спираються на систему адміністративного менеджменту — Administrative Management System (AMS). Дана система є базисною, значно спрощує процес управління і суттєво підвищує ефективність функціонування будь-яких суб'єктів господарювання, дозволяючи їм прогресивно розвиватися. Система адміністративного менеджменту за 100 років настільки увійшла у практику управління на Заході і в Азії, що сучасні фахівці з управління навіть не уявляють, що цей процес може бути інакшим, зокрема — безсистемним [4].

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ

Саме тому, приймаючи рішення щодо необхідності дебюрократизації адміністрування, потрібно переконатися, що сформована система адміністративного менеджменту вашого суб'єкта господарювання може забезпечувати регулярне досягнення бажаних показників. У разі коли такої впевненості не має, а динаміка отриманих позитивних результатів є нестабільною, або ще гірше — стабільно негативною, єдиним виходом із такої ситуації має бути чітке розмежування функцій для адміністрації і менеджменту, який не входить до складу апарату управління. По суті, треба об'єктивно встановити місце і роль адміністрації та адміністрування в загальноорганізаційній системі управління з метою створення якісного механізму впливу суб'єкта на об'єкт.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Існують різні точки зору щодо співвідношення понять адміністрації та менеджменту, який не входить до складу апарату управління. Ряд дослідників і практиків відносять до адміністрації керівників усіх рівнів, що перетинається зі змістом менеджменту організації. Ми підтримуємо думку тих науковців, які вважають, що не варто отожднювати адміністрацію з менеджментом організації. До менеджменту організації відносять кожного керівника, у якого є хоча б один підлеглий. На наше переконання, слід погодитися з підходом, відповідно до якого існує відмінність між складом адміністрації і менеджменту організації (рис. 1).

Абсолютно всі штатні працівники верхнього (інституційного) рівня управління безпосередньо входять до складу адміністрації. Це повинно бути зафіксовано: статутом; штатним розписом; організаційною структурою; положенням про адміністрацію; посадовими інструкціями для працівників адміністрації.

У процесі функціонування суб'єкта господарювання адміністрація здійснює загальні системозабезпечуючі повноваження: формує і реформує суб'єкт господарювання; здійснює офіційне представлення суб'єкта господарювання у зовні-



Рис. 3. Взаємозв'язок основних складових адміністрування

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження з використанням [3].



Рис. 4. Співвідношення адміністрації і менеджменту та їх вплив на керовану систему

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження.

шньому середовищі; безпосередньо управляє його цілеспрямованим функціонуванням; забезпечує взаємодію з підвідомчими їй формуваннями; забезпечує підбір та оформлення на посади працівників; супроводжує організування і проведення роботи всього персоналу; контролює виконання робіт і надає встановлену звітність.

Попри все, не потрібно вважати адміністрацію всією управляючою системою суб'єкта господарювання. Деталізацію та адаптування оперативних цілей, розробку і вирішення конкретних завдань адміністрація делегує лінійним або спеціалізованим функціональним підрозділам. Адміністрація не підміняє діяльність конкретних виробничих та управлінських підрозділів, але, перш за

все, забезпечує оперативний супровід цієї діяльності. Саме тому, зміст терміну "адміністрація" безпосередньо пов'язаний зі змістом терміну "адміністрування". Фактично, адміністрування — це сукупність різноманітних організаційно-методичних впливів, що забезпечують цілеспрямоване і стійке функціонування суб'єкта господарювання. До основних складових адміністрування відносять такі (рис. 2).

По суті, адміністрування можна визначити як комплекс необхідних будь-якому суб'єкту господарювання досить універсальних дій і способів впливу з формалізації, регламентації, розпорядництва, супроводу і контролю та виконання запланованого за допомогою побудованої загальноорганізаційної системи управління [1]. Для цього необхідна організація документообігу і діловодства, а також інформаційне забезпечення процесів управління. Варто зазначити, що інформаційне забезпечення процесів керівництва та управління, організація і супровід документообігу й діловиробництва, а також механізм контролю виконання, пронизують всю систему адміністрування (рис. 3).

Представлені на схемі основні складові адміністрування, їх форми і зміст достатньо різноманітні й відповідають специфіці конкретного суб'єкта господарювання. Узагальнюючи співставлення термінів "адміністрація" та "адміністрування" можна стверджувати, що "адміністрація" — це форма, а "адміністрування" — зміст адміністративного менеджменту. Фактично, на практиці, адміністрування є штатним інструментом впливу для представників адміністрації, а для всіх інших менеджерів — межі цього механізму встановлюються або делегуються відповідно до тих завдань, що вони вирішують як лінійно, так і функціонально. Отже, менеджмент суб'єкта господарювання, який не входить до складу адміністрації, у своїй діяльності також використовує різні форми і методи адміністрування.

Такий підхід визначає місце і роль представників адміністрації й будь-якого менеджера в структурі управління по всій ієрархічній вертикалі та на кожній управлінській горизонталі. При цьому вплив адміністрації відбувається на всю систему управління, а на нижньому рівні управління функції менеджменту та адміністрації об'єднуються і реалізуються керівником відносно своїх безпосередніх підлеглих. За таких умов, менеджмент та адміністрація, як керуюча система, в цілому об'єднуються у своєму впливі на керовану систему (рис. 4).

Таким чином, адміністрування стає прямим інструментом менеджменту. Водночас керівник використовує широкий спектр економічних, психологічних та інших засобів впливу. Оволодіння і застосування їх на практиці посилює ефективність адміністрування.

Розмежування обов'язків, прав, відповідальності між адміністрацією і менеджментом, який не входить до складу апарату управління, відбувається на етапі розробки пакету організаційних документів (рис. 5).

Все перераховане на рисунку 5 є лише документально оформленими регламентами загального механізму системи управління та адміністрування діяльності суб'єкта господарювання. Зазначений пакет документів, є не що інше як узагальнений

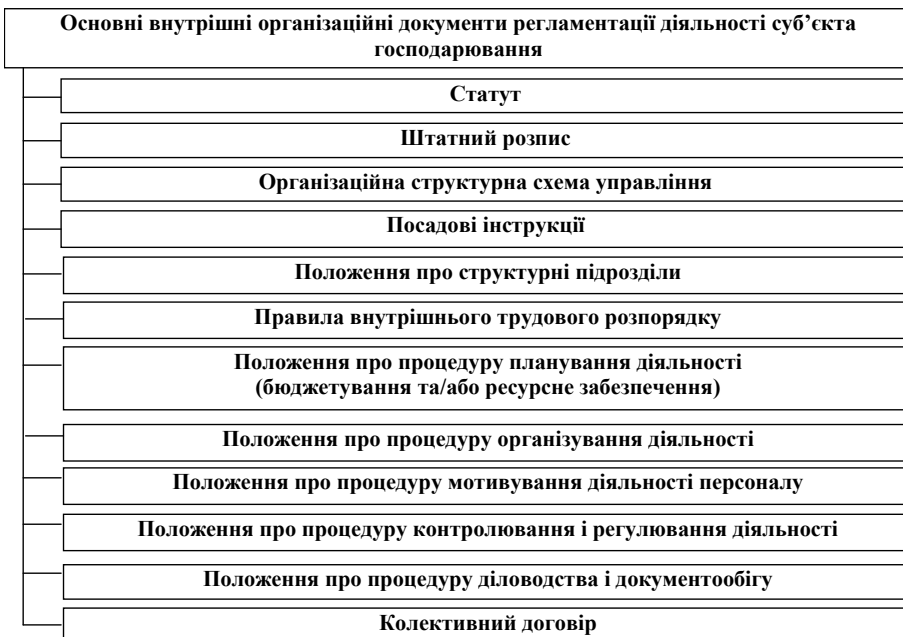


Рис. 5. Основні внутрішні документи регламентації діяльності суб'єкта господарювання

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження.

і закріпленій накопичений досвід побудови й реалізації процесу постановки та досягнення цілей. У зв'язку з цим, такий пакет адміністративних документів має значну організаційно-методичну цінність (рис. 6).

Представлений комплекс організаційно-методичного забезпечення адміністрування передбачає функціональний розподіл загального процесу на уособлені види діяльності з метою їх наступної кооперації на основі спеціалізації за певними видами роботи для побудови дієвої системи адміністрування. Така система розробляється за єдиною, технологічно обґрунтованою і цілеспрямовано орієнтованою моделлю. При цьому склад і зміст палітри ресурсів адміністрування можуть достатньо широко видозмінюватися залежно від потенціалу суб'єкта господарювання, можливості залучати нові, необхідності використовувати такі, що забезпечать ефективність функціонування керованої системи. Все це дозволяє сформувати необхідний комплекс організаційних параметрів і характеристик, що сприятимуть побудові і реалізації штатного процесу адміністрування суб'єкта господарювання у звичайних умовах. Разом із тим, на цих же адміністративних основах формується, коригується, адаптується і використовується інструментарій оперативного реагування на можливий позаштатний розвиток ситуації. Напрацьовані таким чином моделі адміністрування уніфікуються і стандартизуються, що сприяє їх детальній спеціалізації, суттєво збагачує розмаїття функціонального прояву адміністрування в реальних процесах і системах менеджменту.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи зміст термінів "адміністрація" та "адміністрування" й аналізуючи процеси, які при цьому відбуваються, можна констатувати: адміністративний менеджмент — це один з основних напрямів сучасного менеджменту, що вивчає адміністративно-розпорядчі форми управління [7]. По суті, адміністративний менеджмент це [2]:

- забезпечення діяльності адміністрації, що пов'язано з організацією роботи усіх підрозділів, які сприяють виконанню адміністрацією покладених на неї функцій;

- управління, яке здійснюється вищим керівництвом суб'єкта господарювання;

- діяльність, пов'язана з вирішенням стратегічних завдань, враховуючи комплекс внутрішніх і зовнішніх факторів впливу й тенденцій розвитку як підприємства, в конкурентному оточенні, так і певної промисловості суспільного виробництва й держави в цілому.

Саме тому адміністративний менеджмент є основою для формування загальноорганізаційної системи управління з моменту виникнення ідеї про створення суб'єкта господарювання, визначення його місії, цілей, стратегій, напрямів функціонування до забезпечення реалізації виконання оперативних завдань через процедуру регламентування і розпорядництва його діяльності. Якість, адаптованість і результативність роботи адміністрації та ефективність адміністрування залежить від знань, умінь, навичок, компетенцій, практичного досвіду, а головне бажання кожного менеджера на будь-якому управлінському рівні дотримуватися визначених стандартів, створювати умови для їх виконання своїми підлеглими, водночас, бути мобільними, інтелектуально сучасними, інноваційно цілеспрямованими.

Література:

1. Небава М.І., Ратушняк О.Г. Менеджмент організацій і адміністрування: навчальний посібник. — Ч. 2. — Вінниця: ВНТУ, 2012. — 108 с.

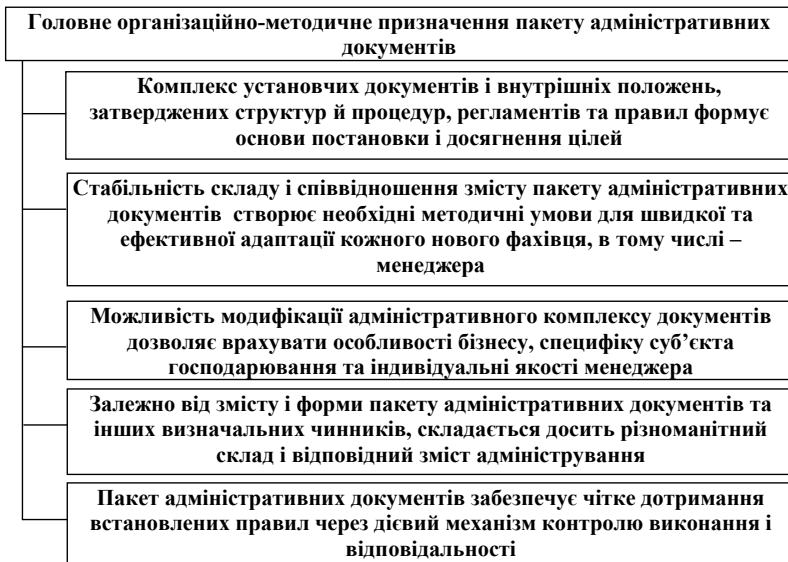


Рис. 6. Головне організаційно-методичне призначення пакету адміністративних документів

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження з використанням [4].

2. Новіков Б.В., Сініок Г.Ф., Круш П.В. Основи адміністративного менеджменту: навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 560 с.

3. Райченко А.В. Адміністративний менеджмент: учебник для студ. вузов. — М.: Инфра-М, 2015. — 416 с.

4. Русецкая О.В. Технологии административного менеджмента: учеб. пособ. — Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. — 126 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.twirpx.com/file/399321/>

5. Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях: сокр. пер. с англ. с 15 изд. общ. ред. и вступ. ст. А.М. Емельянова и В.В. Петрова. — М.: Экономика, 1995. — 335 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/simon.pdf>

6. Уткин Э.А. Курс менеджмента: учеб. для вузов. М.: Изд-во "Зерцало", 2000. — 448 с.

7. Фомичев А.Н. Административный менеджмент: учеб. пособ. — М.: ИТК "Дашков и Ко", 2005. — 228 с.

References:

1. Nebava, M. I. Ratushniak, O. H. (2012), Menedzhment orhanizatsij i administruvannia: navchal'nyj posibnyk [Management of organizations and administration]. Chastyna 2. VNTU. Vinnytsia. Ukraine.

2. Novikov, B. V. Siniok, H. F. Krush, P. V. (2004), Osnovy administratyvnoho menedzhmentu: navch. posib. [Fundamentals of administrative management]. Tsentr navchal'noi literatury. Kyiv. Ukraine.

3. Rajchenko, A. V. (2015), Administrativnyj menedzhment: uchebnik dlja stud. vuzov. [Administrative management]. Infra-M. Moskva. Rossijskaja federacija.

4. Ruseckaja, O. V. (2010) "Tehnologii administrativnogo menedzhmenta: ucheb. posob." Sankt-Peterburg. Izd-vo SPbGUEF. URL: <https://www.twirpx.com/file/399321/> (Accessed: 10.08.2016).

5. Sajmon, G. Smitburg, D. Tompson, V. (1995), "Menedzhment v organizacijah": sokr. per. s angl. s 15 izd. obshh. red. i vstup. st. A. M. Emel'janova i V. V. Petrova. Moskva. Jekonomika. URL: <http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/simon.pdf> (Accessed: 14.07.2016).

6. Utkin, Je. A. (2000), Kurs menedzhmenta: ucheb. dlja vuzov [Management course]. Izd-vo "Zercalo". Moskva. Rossijskaja federacija.

7. Fomichev, A. N. (2005), Administrativnyj menedzhment: ucheb. posob [Administrative management]. ИТК "Dashkov i Ko". Moskva. Rossijskaja federacija.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2018 р.

УДК 332.05

М. З. Згуровський,*д. т. н., професор, академік НАН України, ректор, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського", м. Київ***О. А. Гавриш,***д. т. н., професор, декан факультету менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського", м. Київ***Н. Є. Скоробогатова,***к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського", м. Київ***А. Д. Кухарук,***к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського", м. Київ*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО БАЛАНСУ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

M. Zgurovsky,*Doctor of Technical Sciences, professor, academician of NAS of Ukraine, rector of National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv***O. Gavriish,***Doctor of Technical Sciences, Professor, dean of the Faculty of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv***N. Skorobogatova,***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of International Economics, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv***A. Kukharuk,***Candidate of Economic Science, Associate Professor of the Department of International Economics, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv*

PROVIDING THE SOCIAL AND ECONOMIC BALANCE OF UKRAINE'S REGIONAL DEVELOPMENT

Статтю присвячено розвитку науково-методичних положень щодо забезпечення соціально-економічного балансу регіонального розвитку України. В ході дослідження проведено динамічний аналіз особливостей розвитку регіонів за соціальною та економічною складовими. Оцінено рівень розвитку підприємницької діяльності, людського потенціалу та інституційного забезпечення областей України за методологією неприбуткової організації "Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку" та зазначено стійку тенденцію серед регіонів-лідерів. На основі проведеного кореляційного аналізу між індексом підприємницької діяльності, рівнем розвитку людського потенціалу та інституційним розвитком виявлено дисбаланс між економічною та соціальною складовими сталого розвитку регіонів України. Проведене дослідження дозволило довести тезу про прямий вплив людського потенціалу на активність підприємницької діяльності та інституційного розвитку з метою забезпечення збалансованого регіонального розвитку держави.

The article is devoted to the development of scientific and methodological statements on providing the social and economic balance of Ukraine's regional development. A dynamic analysis of social and economic components of regional development was conducted. The study highlights the results of analysis of the level of entrepreneurial activity development, the human potential, and the institutional support of Ukrainian regions by the methodology of the non-profit organization "World data center of geoinformatics and sustainable development", and a steady trend among the regions-leaders is noted. Based on the calculated correlation of entrepreneurial activity, the index of entrepreneurship, and the level of human potential and the institutional development, there was identified an imbalance between the economic and social components of the Ukrainian regions' sustainable development. The conducted study contributes proving the hypothesis concerning human potential direct impact on the entrepreneurial activity and institutional development and its role in balancing the state's regional development.

Ключові слова: регіональний розвиток, підприємницька діяльність, людський потенціал, інституційний розвиток, соціально-економічний баланс.

Key words: regional development, entrepreneurial activity, human potential, institutional development, social and economic balance.

ВСТУП

В Україні одним із пріоритетних напрямів науково-прикладних розробок у галузі державного управління є механізм соціально-економічного розвитку регіонів. Значну кількість досліджень вітчизняних науковців присвячено пошуку ефективних інструментів регіональної економічної інтеграції — процесу, що є стимулятором економічного зростання.

Сучасне системне вивчення регіону як об'єкта економічного розвитку представлено такими основними парадигмами [1, с. 35]:

- а) регіон-квзідержавна — середовище, в якому конкурують суб'єкти економічної діяльності між собою;
- б) регіон-квзікорпорація — регіон конкурує з іншими регіонами-квзікорпораціями за вигоди від збереження трудових ресурсів, залучення інвес-

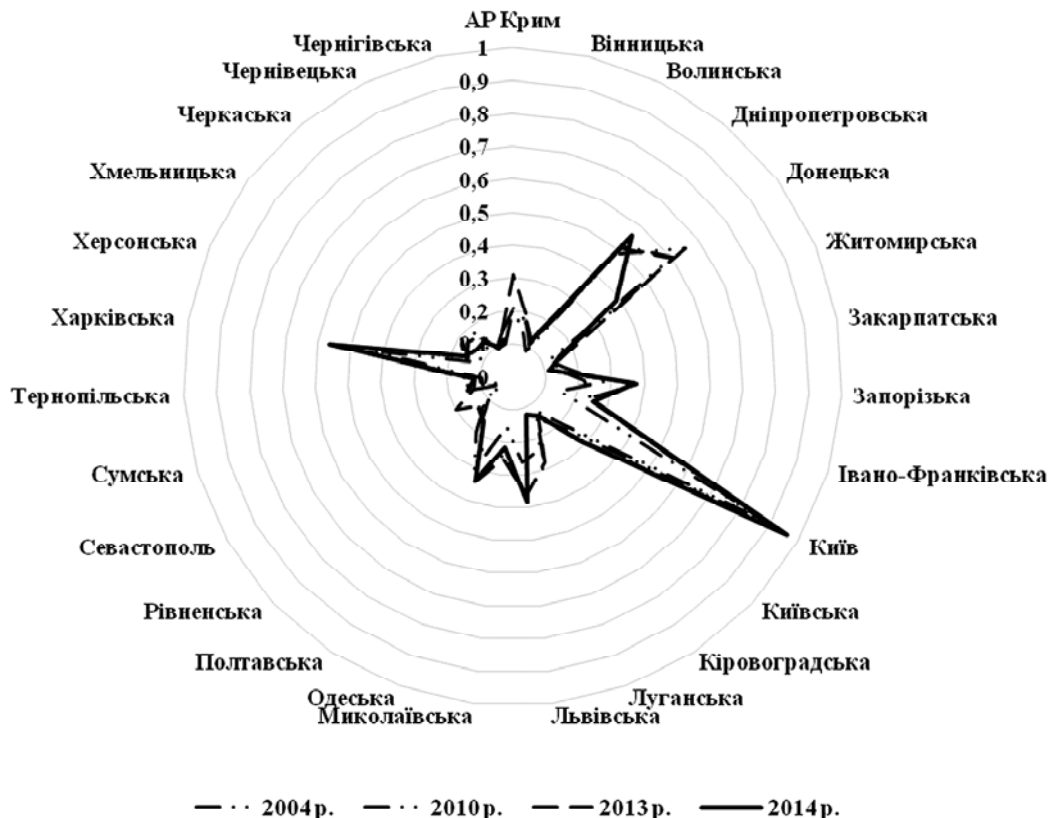


Рис. 1. Індекс підприємницької діяльності у розрізі регіонів України, 2004–2014 рр.

Джерело: побудовано за даними [3].

тицій, створення нових і підтримки наявних підприємств;

в) регіон як інституційна одиниця — економіка регіону розглядається у контексті формування виробничо-комерційного потенціалу з урахуванням фундаментальних категорій інституціоналізму — інститут, ринок, організація та ін.;

г) регіон-соціум — стійка сукупність індивідів, соціально-економічні відносини між якими формуються у спільному культурно-інформаційному, політичному, економічному та екологічному просторі.

Кожна зі згаданих парадигм передбачає:

— на рівні національної економіки: необхідність створення внутрішніх резервів регіону як чинників конкурентоспроможності України в глобальному економічному просторі;

— на глобальному рівні: діалектичну взаємодію сукупності регіонів у процесі формування конкурентних переваг кожного регіону на глобальному ринку;

— на будь-якому з рівнів: соціо-еколого-економічний баланс регіонального розвитку.

Збалансоване підвищення рівня конкурентоспроможності України на міжнародних ринках можливе за відповідності перебігу процесів соціального, економічного та екологічного характеру. Процеси соціальної природи набувають особливого значення в умовах глобалізаційних змін, що супроводжуються нарощенням обсягів нематеріального виробництва. Зазначене обумовлюється актуалізацією розробок інноваційних методів управління трудовими ресурсами в умовах інформаційної перенасиченості соціально-економічного простору.

Таким чином, метою дослідження є виявлення рівня збалансованості розвитку соціально-економічних процесів в Україні. Під збалансованістю у цьому випадку розуміється злагодженість соціально-економічних процесів, яка проявляється у паралельно-послідовному узгодженому формуванні конкурентного потенціалу регіонів задля забезпечення сталого розвитку України.

Досягнення поставленої мети забезпечується вирішенням таких завдань:

— провести динамічний аналіз особливостей розвитку регіонів за соціальною та економічною складовими;
— визначити рівень збалансованості соціально-економічних процесів за такими напрямками: підприємницька діяльність, рівень людського розвитку, інституційне забезпечення.

МЕТОДОЛОГІЯ

Дослідження проведено з використанням загальнонаукових та спеціальних методів, основними з яких є наступні: конкретизації (використано при визначенні компонент збалансованого розвитку регіонів); компаративного динамічного аналізу (застосовано для диференціації регіонів за рівнем збалансованості соціально-економічного розвитку); кореляційного аналізу (використано задля виявлення узгодженості процесів людського розвитку, інституційного забезпечення та підприємницької діяльності).

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Економічний простір регіону формується за рахунок простору працівників і простору підприємств; простір макрорегіону — за рахунок простору регіонів; простір національної економіки — за рахунок простору макрорегіонів; глобальний економічний простір — за рахунок простору інтеграційних угруповань і національних економік [2, с. 62]. У межах даного дослідження передбачено аналіз простору дійсних та потенційних працівників регіону — трудового потенціалу, простору підприємств та інституційних умов їх функціонування.

За методикою, розробленою фахівцями Світового центру даних (СЦД) [3], рівень розвитку підприємницької діяльності (Ір_{пд}) оцінюється за такими трьома складовими: підприємницька активність (кількість активних підприємств, РА, ваговий коефіцієнт 0,334); споживчий ринок (оборот роздрібної торгівлі, SR, ваговий коефіцієнт 0,333); зовнішня економічна діяльність (обсяги експорту та імпорту товарів і послуг, ZED, ваговий

Таблиця 1. Рейтинг областей України за індексом підприємницької діяльності, 2004 – 2014 рр.

№	2004 р.	2007 р.	2009 р.	2013 р.	2014 р.
1	Київ	Київ	Київ	Київ	Київ
2	Донецька	Донецька	Донецька	Донецька	Харківська
3	Дніпропетровська	Дніпропетровська	Харківська	Харківська	Дніпропетровська
4	Харківська	Харківська	Дніпропетровська	Дніпропетровська	Донецька
5	Запорізька	Львівська	Львівська	Запорізька	Львівська
6	Одеська	Луганська	Одеська	Львівська	Запорізька
7	Львівська	Запорізька	Івано-Франківська	Одеська	Одеська
8	Київська	Одеська	Луганська	АР Крим	Київська
9	Луганська	Івано-Франківська	Миколаївська	Київська	Івано-Франківська
10	АР Крим	Полтавська	Запорізька	Луганська	Миколаївська
11	Полтавська	Вінницька	Київська	Миколаївська	Вінницька
12	Кіровоградська	Київська	Полтавська	Івано-Франківська	Полтавська
13	Закарпатська	АР Крим	АР Крим	Севастополь	Херсонська
14	Миколаївська	Закарпатська	Чернігівська	Вінницька	Житомирська
15	Івано-Франківська	Миколаївська	Вінницька	Хмельницька	Кіровоградська
16	Вінницька	Чернігівська	Сумська	Житомирська	Сумська
17	Житомирська	Житомирська	Закарпатська	Полтавська	Рівненська
18	Черкаська	Волинська	Черкаська	Черкаська	Черкаська
19	Хмельницька	Черкаська	Тернопільська	Херсонська	Хмельницька
20	Херсонська	Кіровоградська	Житомирська	Чернігівська	Волинська
21	Чернігівська	Херсонська	Херсонська	Кіровоградська	Луганська
22	Рівненська	Хмельницька	Чернівецька	Рівненська	Чернігівська
23	Чернівецька	Тернопільська	Кіровоградська	Сумська	Тернопільська
24	Сумська	Чернівецька	Рівненська	Тернопільська	Закарпатська
25	Тернопільська	Рівненська	Хмельницька	Волинська	Чернівецька
26	Волинська	Сумська	Волинська	Закарпатська	АР Крим
27	Севастополь	Севастополь	Севастополь	Чернівецька	Севастополь

Джерело: складено за даними [3].

коефіцієнт при показнику експорту 0,205, при показнику імпорту 0,128).

Динамічний аналіз показника Ірд за період 2004—2014 рр. показав стійкість позицій лідерів — м. Києва, Донецької (до 2014 року), Дніпропетровської, Харківської, Запорізької та Львівської областей (рис. 1).

Рейтинг областей України за індексом підприємницької діяльності за аналогічний період представлено у таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, у 2004 році перші 7 позицій займали м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Запо-

рїзька, Одеська та Львівська області. Після періоду суттєвої макроекономічної нестабільності кризових 2008—2009 років та розгортання російсько-українського економіко-політичного конфлікту 2013 року склад першої сімки регіонів загалом залишився незмінним, проте всередині групи відбулися зрушення — Донецька область, втрачаючи другу позицію, поступається Харківській та Донецькій областям.

У інноваційно активних країнах, більшу частку обсягу ВВП яких займає сфера нематеріального виробництва, підприємницька діяльність визначається розвитком людського потенціалу, що виступає основним фактором

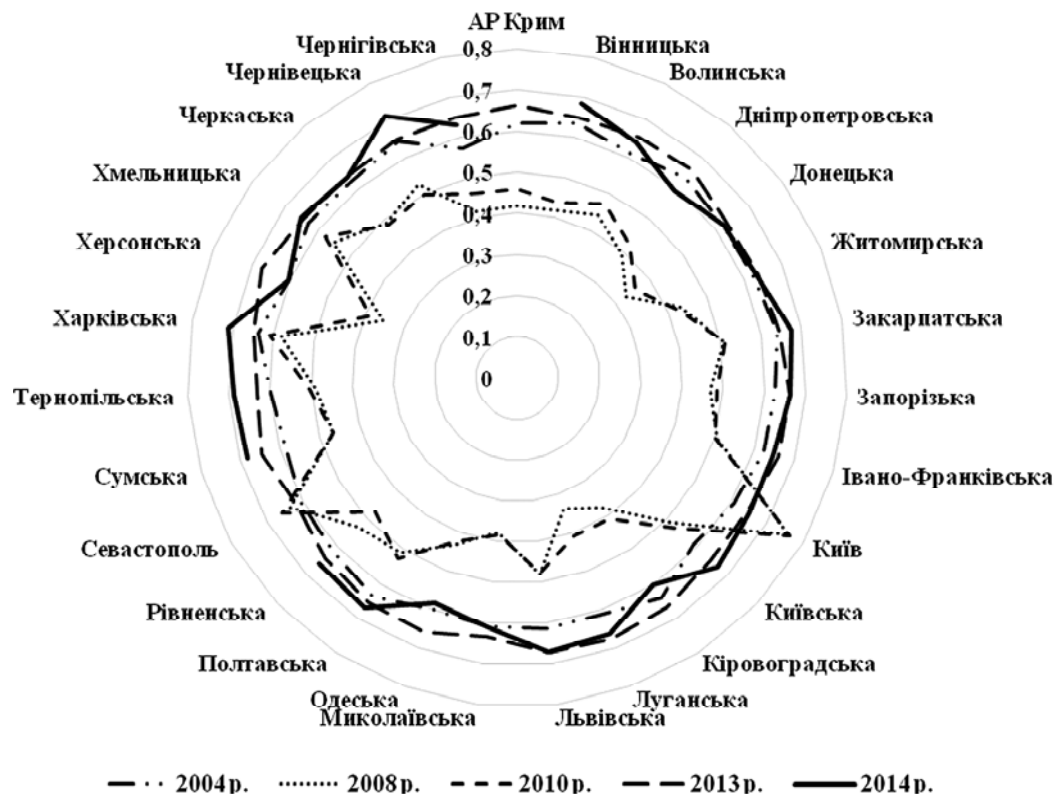


Рис. 2. Індекс розвитку людського потенціалу у розрізі регіонів України, 2004 – 2014 рр.

Джерело: побудовано за даними [3].

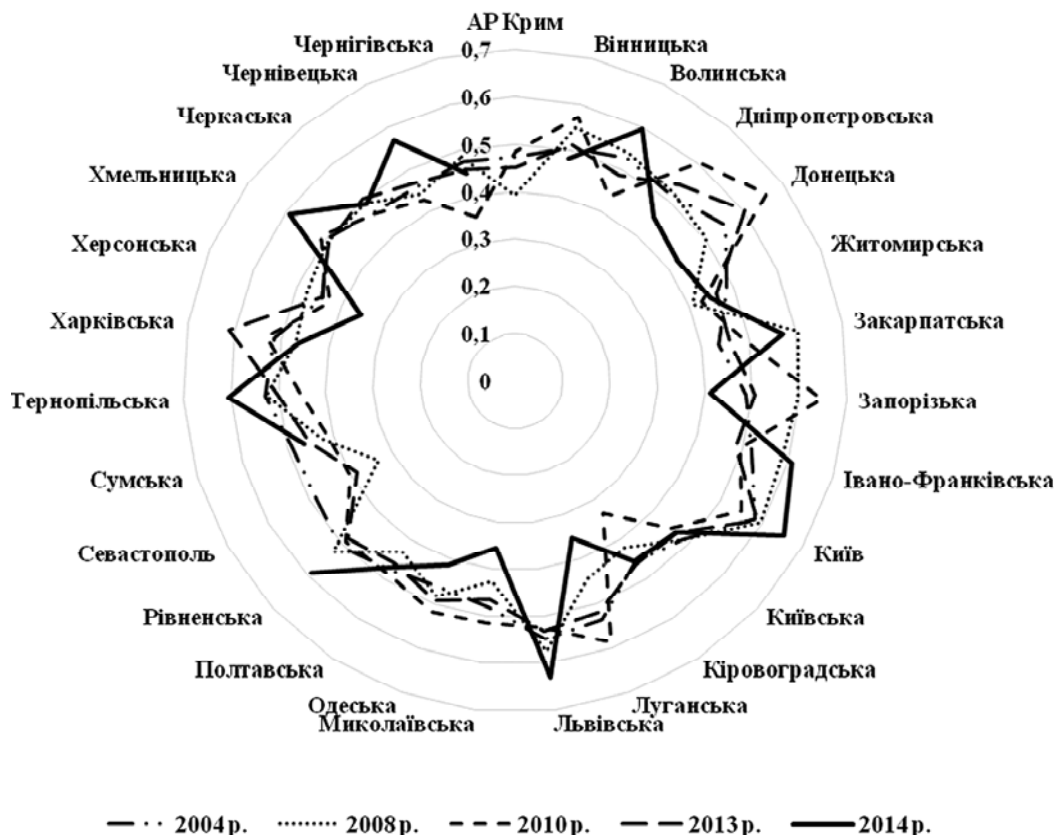


Рис. 3. Індекс інституційного розвитку у розрізі регіонів України, 2004 – 2014 рр.

Джерело: побудовано за даними [3].

виробництва, та інституційним розвитком, що забезпечується ефективністю інформаційного середовища, якістю інституційної інфраструктури, ефективністю державної влади та довірою до неї населення й іноземних партнерів. Відповідно до методики СЦА, індекс розвитку людського потенціалу (Ihd, рис. 2) містить такі складові: розвиток освіти (EL, ваговий коефіцієнт 0,3); відтворення населення (DD, ваговий коефіцієнт 0,2); "гідна праця" (LM, ваговий коефіцієнт 0,2); розвиток здоров'я (HLT, визначається рівнем здоров'я населення, кількістю ВІЛ-інфікованих та захворюваністю та туберкульоз, кожна зі складових має ваговий коефіцієнт 0,1).

Згідно з рисунком 2, суттєві коливання показника Ihd у динаміці та за регіонами спостерігається у 2008 (кризовому), 2010 (посткризовому) та 2014 (насиченому економіко-політичними конфліктами) роках. Варто підкреслити, що на відміну від показника Ird, показник Ihd характеризується значно меншим рівнем коливань.

Інституційний розвиток регіонів України (Iid) визначається наступними складовими:

- ефективність державної влади (PCP, розраховується за сукупністю таких показників, як середній рівень довіри до Президента, Верховної Ради, місцевої влади, Кабінету міністрів, державного управління та індексу сприйняття корупції та готовності до протестів); — інтегральний ваговий коефіцієнт цієї складової становить 0,35;

- розвиток інформаційного суспільства (DIS, розраховується шляхом усереднення значень показників довіри до засобів масової інформації, кількості абонентів мережі Інтернет, розподілу газет та наявності персональних комп'ютерів) — інтегральний ваговий коефіцієнт даної складової становить 0,3;

- розвиток інститутів громадянського суспільства (DCS, визначається як середнє значення показників кількості членів громадських організацій, рівня довіри до них та активності на останніх виборах) — інтегральний ваговий коефіцієнт даної складової становить 0,25;

- вплив релігійних інституцій (REL, середнє значення таких показників, як кількість релігійних організацій та

рівень довіри до церкви) — ваговий коефіцієнт 0,1.

Аналіз зміни значень показника Iid у динаміці (2004 — 2014 рр.) надає підстави стверджувати про наявність розбіжностей у рівні розвитку областей України за критерієм інституційного забезпечення, що графічно візуалізовано на рис. 3.

Варто підкреслити, що у м. Києві рівень довіри населення до влади, як і забезпеченість засобами комунікації, характеризується стійким зростанням. У 2014 році розбіжність інституційного розвитку регіонів України поглиблюється, що більшою мірою визначається різним ступенем довіри до державних інституцій, поляризацією поглядів населення західних та східних областей, підвищенням рівня соціальної напруги. Варто підкреслити, що у м. Києві рівень довіри населення до влади, як і забезпеченість засобами комунікації, характеризується стійким зростанням. У

2014 році розбіжність інституційного розвитку регіонів України поглиблюється, що більшою мірою визначається різним ступенем довіри до державних інституцій, поляризацією поглядів населення західних та східних областей, підвищенням рівня соціальної напруги.

За результатами проведення аналізу динаміки трьох показників розвитку регіонів України (Ihd, Ird, Iid) можна сформулювати такий висновок: процеси формування соціального, економічного та інституційного середовища характеризуються деякою неузгодженістю, що проявляється у розбіжності рівнів стійкості зміни кожного з показників за проаналізований період. Отримані спостереження доповнюються кореляційним аналізом сукупності зазначених показників, результати якого представлено у таблиці 2.

Результати проведеного дослідження та дані таблиці 2 надають підстави стверджувати про наявність певного дисбалансу між такими складовими сталого розвитку регіонів України, як соціальна та економічна. Окрім того, спостерігається відсутність однозначності взаємозв'язку процесів, що протікають в Україні за регіонами щодо формування людського потенціалу, підприємницької діяльності та інституційного розвитку. Варто відмітити, що найбільш стабільними є процеси формування людського потенціалу, що може свідчити про їх відносну стійкість до проблем, пов'язаних з діяльністю підприємницького сектору та недосконалістю функціонуючих інститутів. Наразі у соціальній сфері відбуваються ідеологічні зрушення, що полягають у необхідності інтенсифікації формування інтелектуального капіталу у відповідності із вимогами професійного середовища. Наявність обмежень соціального розвитку в інституціональному контексті — недовіра підприємств до влади та складність прогнозування ринкових змін в умовах економічної турбулентності — породжує дисбаланс у відтворенні трудових ресурсів в частині залучення нового персоналу за фактом отримання вищої освіти.

Інститути загалом виконують роль каталізатора знань і стимулюючого чинника створення та використання [8, с. 164]. У цьому контексті доцільно підкреслити ключову роль інституту освіти у формуванні людсь-

Таблиця 2. Кореляційний зв'язок* між індексом підприємницької діяльності, рівнем розвитку людського потенціалу та інституційним розвитком в Україні, 2004–2014 рр.

Область	K ₁	K ₂	K ₃
АР Крим	0,00249	-0,28938	-0,36259
Вінницька	-0,15209	0,13682	-0,16684
Волинська	0,00882	0,09761	0,86736
Дніпропетровська	-0,12267	-0,84521	-0,47474
Донецька	-0,37615	0,7076	-0,78499
Житомирська	-0,20526	-0,46921	-0,09337
Закарпатська	-0,19766	0,05274	0,35808
Запорізька	0,09187	-0,5477	0,15101
Івано-Франківська	-0,24526	0,0417	0,59341
Київ	-0,19716	0,27698	-0,0274
Київська	0,28068	-0,16983	-0,02823
Кіровоградська	-0,14065	-0,03653	-0,2871
Луганська	-0,46277	0,59193	-0,33129
Львівська	-0,04767	0,32225	0,29729
Миколаївська	-0,4152	-0,22777	0,25299
Одеська	-0,42355	0,51753	0,38091
Полтавська	-0,41362	-0,16021	0,27421
Рівненська	-0,03097	0,23986	0,13464
Севастополь	0,01079	-0,26947	-0,01712
Сумська	-0,12311	-0,53673	-0,55293
Тернопільська	0,02828	-0,18831	-0,14526
Харківська	0,12763	0,13974	0,16723
Херсонська	-0,35403	-0,42602	0,17166
Хмельницька	-0,15827	0,26874	0,25907
Черкаська	-0,55655	0,26221	-0,2295
Чернівецька	-0,15644	0,64018	-0,36259
Чернігівська	-0,12382	0,0634	-0,16684
Максимальне значення	0,28068	0,7076	0,86736
Мінімальне значення	-0,55655	-0,84521	-0,78499

*Примітка: кореляційний зв'язок визначено розрахунком коефіцієнта кореляції Пірсона. У таблиці: K₁ — коефіцієнт кореляції між індексом підприємницької діяльності та індексом людського розвитку; K₂ — коефіцієнт кореляції між індексом підприємницької діяльності та індексом інституційного розвитку; K₃ — коефіцієнт кореляції між індексом людського розвитку та індексом інституційного розвитку.

кого потенціалу (коефіцієнт вагомості відповідного показника EL як складової розрахунку показника Ihd є найвищим та складає 0,3, що зазначено вище). Тому одним із перспективних напрямів державного управління трудовими ресурсами в Україні є модифікація освітнього сектору. Спрямовані управлінські зусилля у сектор освіти, на нашу думку, може значно сприяти збалансуванню розвитку підприємництва та формуванню людського потенціалу. Це твердження можна обґрунтувати тим, що удосконалення освітнього процесу за регіонами України та підвищення його загальної результативності надасть можливість створювати інтелектуальний капітал та трудовий потенціал такого рівня, що задовольняє поточні та довгострокові потреби суб'єктів виробничо-комерційної діяльності.

Окрім того, аналіз наукових джерел [4–8] показав подібність поглядів вчених стосовно складових інституціонального забезпечення та ролі людського потенціалу у досягненні збалансованого економічного розвитку регіонів та надає можливість стверджувати про пріоритетність розробок у сфері економіки знань. Одним із напрямів таких розробок є створення платформ дистанційного навчання в рамках договорів про стратегічне партнерство України та провідних інноваційних країн світу.

ВИСНОВКИ

Досягнення збалансованості розвитку регіонів в Україні має відбуватись з урахуванням особливостей соціальних, економічних та інституціональних особливостей регіонів. Дослідження показало, що наразі процеси формування людського потенціалу є відносно стабільними, проте дещо відокремленими від робо-

ти підприємницького сектору, який у свою чергу регулюється роботою політичних, правових та інших інститутів. Подолання невідповідностей соціально-економічного характеру можливе за рахунок модифікації інституту освіти як ключового фактора формування людського потенціалу. Реструктуризація системи освіти у напрямі збільшення частки прикладних знань у системі компетенцій та підвищення ефективності експортно-імпорتنних угод з надання освітніх послуг є перспективним напрямом науково-прикладних розробок у контексті підвищення рівня збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів України.

Література:

1. Возняк Г.В. Регіональний розвиток: сутність і методологічна основа / Г.В. Возняк // Регіональна економіка. — 2015. — № 3. — С. 34—43.
2. Деркач Т.В. Важелі механізми управління інтеграційними процесами у регіональному економічному просторі / Т.В. Деркач // Науковий вісник Ужгородського національного університету. — 2016. — Вип. 8. — Ч. 1. — С. 62—66.
3. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку: офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk>
4. Насипайко Д.С. Зайнятість населення як чинник розвитку людського капіталу (на прикладі Кіровоградської області) / Д.С. Насипайко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. — 2009. — № 15. — С. 191—196.
5. Василенко В.Н. Методологія економічної діагностики регіонів / В.Н. Василенко // Економіка України. — № 9. — 2008. — С. 4—17.
6. Россоха В.В. Інституційне забезпечення розвитку виробничо-економічних систем / В.В. Россоха // Агро-ІнКом. — 2006. — № 3—4. — С.82—86.
7. Петриченко О.А. Теорія суспільно-економічного розвитку: моногр. / О.А. Петриченко. — К.: ННЦ ГАЕ, 2013. — 102 с.
8. Курило Л.І. Інституційне забезпечення формування інтелектуального капіталу / Л.І. Курило // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). — 2014. — № 1 (25). — С. 158—165.

References:

1. Vozniak, H.V. (2015), "Regional development: essence and methodological basis", *Regional'na ekonomika*, vol. 3, pp. 34—43.
2. Derkach, T.V. (2016), " Levers and mechanisms of management of integration processes in the regional economic space", *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*, vol. 8, no 1, pp. 62—66.
3. Official website of the World Data Center for Geoinformatics and Sustainable Development (2018), available at: <http://wdc.org.ua/uk> (Accessed 10 Jan 2018).
4. Nasyajko, D.S. (2009), "Employment of the population as a factor in the development of human capital (for example, Kirovograd region)", *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu: Ekonomichni nauky*, vol. 15, pp. 191—196.
5. Vasilenko, V.N. (2008), "Methodology of economic diagnostics of regions", *Ekonomyka Ukrainy*, vol. 9, pp. 4-17.
6. Rossokha, V.V. (2006), "Institutional support for the development of production-economic systems", *Ahro-InKom*, vol. 3—4, pp. 82—86.
7. Petrychenko, O. A. (2013), *Teoriia suspil'no-ekonomichnoho rozvytku: monohrafiia [Theory of socio-economic development: a monograph]*, NNTs HAE, Kyiv, Ukraine.
8. Kurylo, L.I. (2014), "Institutional support for the formation of intellectual capital", *Zbirnyk naukovykh prats' Tavrijs'koho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky)*, vol. 1(25), pp. 158—165.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2018 р.

*Г. В. Жаворонкова,
д. е. н., професор кафедри аерокосмічної геодезії,
Національний авіаційний університет, м. Київ
Л. Ю. Мельник,
к. е. н., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Уманський національний університет садівництва, м. Умань*

СУЧАСНА НАПРАВЛЕНІСТЬ МЕТОДОЛОГІЇ НАУКОВОГО ПОШУКУ В ДОСЛІДЖЕННІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

*G. Zhavoronkova,
Doctor of Economic Sciences, Professor, National Aviation University, Kyiv, Ukraine
L. Melnyk,
PhD in Economics, associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,
Uman national University of horticulture, Uman*

MODERN DIRECTION OF THE METHODOLOGY OF SCIENTIFIC RESEARCH IN THE STUDY OF THE FORMATION OF A KNOWLEDGE ECONOMY IN THE INFORMATION SOCIETY

Розвиток науки зумовлює певну змінність у тлумаченні категорій, тому проблема поглиблення процесу усвідомлення сутності знань, що фіксуються в поняттях і наукових підходах для теорії інформаційного суспільства і економіки знань є актуальною. Метою дослідження є спроба обґрунтувати направленість методології наукового пошуку в дослідженні економіки знань інформаційного суспільства. У статті обґрунтовано філософський зміст інформаційного суспільства; узагальнено характеристики можливих рівнів методологічного знання в економічних дослідженнях; розглянуто наукові підходи, які характерні для дослідження інформаційного суспільства та економіки знань.

The development of science leads to some variability in interpretation of categories, so the problem of deepening the process of understanding the essence of knowledge that is captured in the concepts and scientific approaches of the theory of the information society and knowledge economy is important. The aim of the study is an attempt to justify the focus of the methodology of scientific research in the study of the knowledge economy and information society. In the article the philosophical meaning of the information society; summarizes the characteristics of the possible levels of methodological knowledge in economic research; considered scientific approaches that characterize the study of the information society and the knowledge economy.

*Ключові слова: інформаційне суспільство, економіка знань, методологія, методологічне знання.
Key words: information society, knowledge economy, methodology, methodological knowledge.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сьогодні особливого значення набуває методологія науки, оскільки удосконалення методологічного, системного аналізу, власне знань потребує детального пізнання процесів, що відбуваються, а також вміння досліджувати проблеми і висувати гіпотези, встановлювати тенденції та закономірності суспільно-економічних процесів, здійснювати розв'язання складних задач. Величезні бази даних, які тісно пов'язані глобальними комп'ютерними мережами, з одного боку, надають людині можливості для вивчення та узагальнення, а з іншого — надто підвищують вимоги до обсягу знань людини.

На передній план вийшли дослідження, в яких існуючі наукові школи, традиції і теорії стали переосмислюватися в якості науково-дослідницьких програм і парадигм. Зародження і еволюція таких програм піддавалась історико-методологічній реконструкції, оцінювалась їх наукова "прогресивність". Зблизились економіко-методологічні, історико-наукові і філософські дослідження: філософсько-методологічні концепції почали використовуватися для пояснення логіки розвитку економічної думки [2].

У процесі пізнання будь-якої наукової галузі відбувається поступове збільшення кількості її ключових понять і категорій та, що надзвичайно важливо, — напов-

нення їх новим багатим змістом. Розвиток науки зумовлює й певну змінність у тлумаченні категорій: вони можуть набувати ширшого або навпаки вужчого значення. На початку ХХІ ст. спостерігається певна інтелектуалізація мови науки, що посилює важливість точності та ємності висловлювання в наукових теоріях. Таке положення пояснює поглиблення процесу усвідомлення сутності знань, що фіксуються в поняттях і наукових підходах для теорії інформаційного суспільства і економіки знань. Тому це дослідження є актуальним і буде корисним як для науковців, так і практиків.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Усе більше усвідомлюється й визнається обмеженість можливостей застосування в економічній науці позитивістських методів дослідження, які не можуть пояснити теоретичні положення економіки знань. Акцент переноситься на опис і осмислення сформованої структури економічного знання, тенденції його розвитку. Від уявленнє про науку як єдине ціле здійснюється перехід до плюрастичних уявленнє, що допускають обмеженість і фрагментарність знання. Теоретичною основою таких змін стали роботи закордонних науковців Я. Корнаї, Т. Куна, І. Лакатоса, Й. Масуди, П. Фейербенда та вітчизняних — академіка А. Чухна, В. Базилевича, В. Липова, В. Мандибури, А. Маслова, М. Рубанець та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є спроба обґрунтувати направленість методології наукового пошуку в дослідженні економіки знань інформаційного суспільства. Для досягнення мети визначено такі завдання:

- зрозуміти сучасний стан еволюції теоретико-економічного знання;
- обґрунтувати філософський зміст інформаційного суспільства;
- узагальнити характеристики рівнів методологічного знання;
- розглянути наукові підходи, які характерні для дослідження інформаційного суспільства та економіки знань.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Еволюція теоретико-економічного знання в історичному аспекті від стану класичної науки через некласичну і до посткласичної науки призвела до корінних змін в її методологічних засадах і в теоретичному змісті. Кожен із цих етапів характеризується притаманними йому фундаментальними основами: по-перше, науковою картиною світу; по-друге, нормами і ідеалами дослідження; по-третє мережею об'єктів, на які звернено увагу наукового пізнання [15].

Теорія постіндустріального суспільства, розкривши головні положення економіки та суспільства, стала методологічною основою визначення закономірних кроків цивілізаційного прогресу, чіткої періодизації людської історії як єдності доіндустріального, індустріального та інформаційного, постіндустріального суспільства як вважав академік А.А. Чухно [25]. Проте на думку японського економіста Й. Масуди [27], термін "інформаційне суспільство" значно краще, ніж "постіндустріальне суспільство", підходить до характеристики суспільних змін, що відбуваються, і в основі яких знаходиться перехід від виробництва матеріальних цінностей до виробництва інформаційних цінностей.

Недостатня дослідженість філософських аспектів, вважає М. Рубанець [17], що розкривають інформаційне суспільство саме як суспільство, а не просто як опис використання певних технологій, породжує сучасні "вузькі місця" і проблемні зони, пов'язані з усвідомленням впливу спадку теорій постіндустріалізму на сучасне розуміння технологічної компоненти та її місця в

суспільному розвитку. Сучасні особливості технологічної компоненти і процесів її створення акцентують концептуальну форму осмислення співвідношення технічного, технологічного та суспільного.

Розуміння швидких змін у світі, що глобалізується, можливе лише на основі формування нового світогляду, нових підходів до осмислення глобальних тенденцій, що неможливо зробити без "вироблення" нових знань. З точки зору В. Липова, це означає, що для вивчення сучасного суспільства і його розвитку потрібно перш за все розробляти методологічні основи наукового пошуку, які, з одного боку, повинні спиратися на ті методи дослідження і теорії, що довели свою ефективність у процесі пізнання суспільних явищ, а з іншого — не слід замикатися лише в колі відомого, а намагатися через нові інтерпретації та медіацію знаходити й обґрунтовувати нові методи наукового пізнання, висувати гіпотези, які б більш глибоко і всебічно відображали і пояснювали реальні процеси [13].

Суспільство ХХІ ст. цілком справедливо називають "інформаційне суспільство", бо саме інформація та знання визначають і матеріальне, і духовне життя. Природно, що людина витрачає дедалі більше часу для їхнього здобуття. Це зумовлено тим, що інформаційний потенціал суспільства, подібно до ланцюгової реакції, постійно примножується як у просторі, так і в часі, глибинно проникаючи в суть природних і суспільних явищ. Саме в подібних умовах, зазначає В. Кремень [11], визначальну роль відіграє філософія як методологія і теорія пізнання. Функція філософії в системі науки завжди полягала в осмисленні корінних, "на межі" проблем місця та ролі людини в цьому світі, її ставлення в тому числі до освіти [12]. В цьому контексті філософія озброїла дослідника теоретичними інструментами для аналізу науково-економічних знань.

Спираючись на широкий, не задіяний у філософських дослідженнях світоглядних питань, пов'язаних із розвитком когнітивного креативу в світлі формування дієвого інформаційного суспільства, філософ О. Рубанець [17] обґрунтовує положення про перетворення сучасного проектування й програмування на сферу дослідницької дії. Адже сьогоднішні проблеми формування інформаційного суспільства актуалізують розробку концепції соціальної функціональності, яка відображає сучасні наукові уявлення та досвід фахівців у розвитку проблем складності та онтологічного статусу програмних систем. На її думку, соціальна функціональність — це ідея інформаційного суспільства, що збільшує свої реальні можливості як соціально орієнтованого суспільства [17]. Розробка цієї ідеї передбачає введення у економічний обіг надбань міждисциплінарних теоретичних і методологічних досліджень, розвитку яких зумовив революцію у функціональності кінця 90-х рр. ХХ ст. і є основним фактором формування інформаційного суспільства.

Методологія бере на себе дескриптивно-методологічну, критично-онтологічну і професійно-етичну функції [16]. При цьому зростає значення здатності економічної науки донести свої висновки й рекомендації до практичних виконавців.

Результатом творчого підходу використання вище наведеної концепції, є системна парадигма вивчення суспільства Я. Корнаї. Науковцем охоплюються взаємопов'язані зв'язки різних сфер громадського життя. Політико-правова структура суспільства пов'язується з історичними процесами її виникнення. Індивід є продуктом системи [10]. Інтерес дослідника зосереджується на вивченні глибинних змін соціально-економічних структур. Широко використовуються компаративні методи аналізу.

Втім, сучасний етап розвитку економіки і суспільства характеризується домінуванням інтеграційних процесів, зумовлених глобалізаційними тенденціями розвитку та прагненням до нових відкриттів на "стиках"

Таблиця 1. Характеристика рівнів методологічного знання в економічних дослідженнях

Рівень	Зміст знання
1. Гносеологічний	Включає низку категорій, за допомогою яких людина пізнає світ, усі явища економіки. До них належать: взаємозв'язки; розвиток, причиною якого є такі суперечності як філософські закони та категорії; підходи – структурний, холистичний, системний тощо
2. Світоглядний	Система цивілізаційних ідей, що визначає розвиток суспільного процесу. Даний рівень методології економіки вказує на інституціональний та еволюційний підходи у державі, економіці, дослідженні
3. Науково-змістовний	Включає закономірності процеси та принципи, що розроблені безпосередньо економічною наукою
4. Логіко-гносеологічний	Це рівень самоорганізації в економіці. До нього входять такі положення про: об'єкт і предмет, категорії економічної науки та практики, співвідношення фундаментальних і прикладних досліджень
5. Науково-методологічний	Включає наукові принципи дослідження в економіці: принципи методологічної визначеності і логіки, несуперечливості; об'єктивності дослідження; всебічного вивчення проблеми; врахування атомістичного фактора у дослідженні; єдність теорії і практики, єдність історичного і логічного, системного підходу

Джерело: складено авторами.

наук. Зважаючи на таку тенденцію, актуальності набуває осмислення системи категорій, що мають універсальне значення для економіки знань, яка характеризується інформативністю, інтегрованістю, наукоємністю, технологізацією та іншими принципами сучасної науки.

Розв'язання методологічних питань, пов'язане передусім з розвитком категорійного апарату. Як наголошував академік А. Чухно [26]: "Чим глибше теорія розкриває зміст понять, категорій, законів, їх пізнавальні, гносеологічні можливості, тим більше її методологічне значення".

Сучасний інституціоналізм класичного напрямку, спираючись на об'єктивний процес зростання НТП у розвитку економіки і суспільства, визначив, що розвиток технологій є причиною зміни і розвитку інститутів. Акцент змістився на технологічну організацію виробництва, чим було доведено, що технологічні способи виробництва — одні з визначальних форм рівня розвитку економіки на певному етапі. На цій основі сучасний інституціоналізм створив теорію розвитку людської цивілізації та її постіндустріальної стадії — інформаційної [7].

Відображаючи закономірності об'єктивної дійсності та пізнання, орієнтувати дослідників у процесі здійснення пізнавальної та практичної діяльності, управляти їх мисленням, — методологія забезпечує певну цілісність, що зумовлена єдністю її предмета дослідження. Слід зазначити, що розрізняють кілька рівнів методології. Зміст першого з них — філософські знання. Другий рівень — загальнонаукова методологія (підходи, характеристика різних типів досліджень, їхні етапи й елементи: гіпотези, об'єкт і предмет дослідження, мета, завдання тощо). Третій рівень — конкретно-наукова методологія, тобто сукупність методів, принципів дослідження й процедур, що застосовуються у тій або іншій спеціальній науковій галузі, наприклад, у економіці знань. Методологія спеціальної науки містить у собі як проблеми, що є специфічними для наукового пізнання в даній галузі, так і питання попередніх рівнів, наприклад, системного підходу або моделювання в їхньому застосуванні до економіки. Деякі вчені виділяють також четвертий та навіть п'ятий рівень, що утворюється методикою та технологією дослідження.

Заслуга інституціональної теорії класичного напрямку полягає в тому, що вона, спираючись на наукове пізнання феномену НТП, здійснила структурування його розвитку у вигляді технологічних укладів і технологічних способів виробництва, втілила їх в економічну теорію і перевела її на рівень, коли технологічні процеси розглядають у єдності з економічним розвитком, удосконаленням виробничих і суспільних відносин. Це якісно новий рівень економічної теорії та методології, який не лише відображає сучасне пізнання, але й нерозривно пов'язаний зі становленням нової, постіндустрі-

ральної парадигми економічної теорії, на якій ґрунтується економіка знань.

Важливим кроком у розвитку методології сучасної науки стало формування "теорії хаосу", зокрема положень Дж. Глейка [6]. Дослідження і вирішення проблем хаосу актуально для розвитку економіки, особливо для країн буйного Союзу, адже темп, глибина і всеохопність змін, що тут відбуваються, не мають аналогів у новій історії.

Отже, методологічні знання за своєю сутністю є багаторівневими, кожний рівень має свою специфіку та характеризується певними знаннями в конкретній сфері діяльності. Узагальнену характеристику можливих рівнів методологічного знання наведено в таблиці 1.

В останні роки в наукових дослідженнях майже постійно зустрічається поняття "підхід", яке вживають як науковці, так і практики. Поняття "підхід" Ю. Сурмін [22] трактує як сукупність прийомів, способів впливу на будь-якого, у вивченні будь-чого, веденні справи тощо. Зазначимо, що у дослідженнях В. Галузинського та М. Євтухи "підхід" розглядається як наукова категорія [5].

Розглянемо наукові підходи, які характерні для дослідження інформаційного суспільства та формування економіки знань, а набір наукових підходів, які застосовуються в останній час, почнемо з концептуального, бо він за своєю суттю є виділенням ролі ідей і цілей перспективного розвитку в конструктивній, прийнятній для практики формі. Відтак концепція — це початковий етап наукового обґрунтування розвитку соціально-економічної системи в реалізації ідей економічної політики, концентрована форма наукового визначення цілей, проблем і перспективних напрямів розвитку соціально-економічної системи тощо.

Зміст концепції має відображати можливі шляхи й способи розв'язання проблем та головні показники, на основі яких розробляють відповідні документи, або проводять дослідження перспективного розвитку тієї чи іншої соціально-економічної системи. Під проблемою розуміється об'єктивно існуюча невідповідність між наявним і бажаним станом суспільно-господарської системи та її окремих підсистем, що вимагає пошуку й обґрунтування способів переходу від фактичного до наміченого стану.

Гуманістичний підхід широко застосовується в дослідженнях соціуму. Він семантично і за змістом пов'язаний із поняттями гуманізму, справедливості. Гуманізм як система філософських поглядів та напрям суспільної думки виник в античні часи, сформувався в епоху Відродження і розвивався в наступні періоди аж до сьогодні. Гуманізм як ідея та глобальна філософська система визначається автономністю, універсальністю, фундаментальністю, єдністю цілей і засобів [17]. Ядром гуманістичного світогляду, його системоутворюючим фактором є людина як "мірило всіх речей".

Еволюційний підхід розглядає техніко-економічні структури як організми, поведінка яких у певному розумінні аналогічна поведінці живих організованих систем, мета і призначення яких закладені в них самих і на початку визначені у їх генотипах. "Еволюційна економіка — новий напрям економічної науки, в межах якої економічні процеси розглядаються як спонтанні, відкриті та незворотні, вони породжують зовнішні та внутрішні чинники і проявляються у зміні структури економіки й діючих в ній агентів. Особлива увага приділяється процесу інновацій — появі, закріпленню і розповсюдженню нового; конкуренції як процесу відбору, а також інформації, невизначеності й часу" [1].

Застосування еволюційного підходу дозволяє відстежувати траєкторії нових економічних систем, що визначаються змінами величин їх значущих параметрів. Ефективність даного підходу до прогнозування динаміки економічних систем зумовлюється можливістю отримання характеристик варіантів інноваційного розвитку цих систем і окремих моделей їх динаміки.

Інституціональний підхід, використовуючи найбільш вагомі досягнення гуманітарних наук, перш за все, філософії, соціології і психології, спирається на такі методологічні положення [20]:

1) людина є не стільки продуктом природи, скільки результатом розвитку суспільства. Зрозуміти людську природу, її вплив на створення суспільного багатства можна лише через багатогранну систему суспільних відносин, що виникають як результат взаємодії людей у процесі відтворення життя;

2) індивідуальні властивості і здібності особистості під впливом системи суспільних відносин отримують певний соціальний спосіб свого існування, стають носіями панівних у суспільстві виробничих відносин;

3) надзвичайно важливими інструментами суспільного перетворення є суспільні інститути, від стану і розвитку яких залежить процес відтворення людини як "соціальної" істоти.

Отже, інституціональний підхід дозволяє виявити елементи соціально-культурного механізму, що забезпечують динаміку соціально-економічних змін. До них належать суб'єкти взаємодії, інституціональні форми взаємн, специфічні характеристики середовища діяльності, передумови, рушійні сили, фактори й форми інституціональної динаміки.

Холістичний підхід передбачає розгляд дослідження інституціональних змін в інформаційному суспільстві не як певної сукупності елементів, а як ансамблю комплексних компонентів, позначених цілою мережею взаємозв'язків та поєднаних загальними властивостями, адже механічне поєднання таких компонентів не утворює цілісності, не забезпечує відтворення об'єкта тожогого досліджуваному [3]. При цьому складові об'єкта, які цілісності не залишаються постійними, незмінними за своїм змістом, властивостями, взаємозв'язками. Вони трансформуються та перетворюють саму цілісність. Саме така здатність обумовлює для цілісності можливість адаптуватись до змін у зовнішньому середовищі, надавати гідні відповіді на екзогенні виклики та забезпечувати потенціал для майбутнього розвитку.

Особливістю прогностичного підходу є визначення напрямів розвитку, що вимагає множинність сценаріїв. В основу методології покладено такі принципи: систематичність процесу прогнозування; основним є технологічний імператив; часовий горизонт — це тривалий період прогнозування; впливовість пріоритетів на розвиток. Сьогодні популярності набув метод прогнозування — форсайт, який поєднує в собі комунікативні та прогностичні технології. В ході форсайту здійснюється як аналіз проблемної ситуації, так і встановлюється її довгострокова зміна, а також проводиться оцінка різних шляхів досягнення результату шляхом виробки рекомендацій для всіх зацікавлених сторін, так званих стейкхолдерів, визначення основних сфер і напрямів співробітництва.

Когнітивний підхід. Розробка представлень знання є однією з ознак когнітивного в контексті формування наукового дослідження інформаційного суспільства. Тому цей підхід ґрунтується на системних проявах когнітивності та за основу бере знанневий аспект, відтворюючи механізми реалізації когнітивної активності людини. Введення у розгляд представлень досліджуваних у науці явищ репрезентаторів, стає підґрунтям достовірності методологічної реконструкції когнітивної активності людини у сфері знання [18]. Когнітивний підхід як основа методологічної реконструкції системних проявів в еволюції науки поєднує знанневий, нормативний та комунікативний аспекти з тими, що характеризують присутність людини у сфері знання. О. Рубанець визначає такі рівні когнітивності: активності як джерела нового, механізми її включення в системні прояви когнітивності; пізнавальних здатностей, задіяних у відтворенні представлення об'єктів у знанні та оперативної компоненти як складової наукового знання [19].

Інтегративний підхід. У нових соціально-економічних умовах зростає значення інтеграції економіки, яка розкриває перед суб'єктом нові можливості. Цей підхід сприяє здатності до комплексного бачення економічних та суспільних процесів, розуміння проблематики міжпредметної інтеграції, яка є основою глобалізації. Поняття інтеграції сьогодні стає провідною економічною категорією, яка визначає ряд суттєвих стратегій ведення бізнесу.

В економіці знань особливого значення набуває компетентнісний підхід, що забезпечує вивчення закономірностей побудови і функціонування діяльнісного процесу, розкриття всієї складності діяльності, виявлення її змістовних та структурних особливостей, визначення різноманітності взаємовідносин особистості фахівця з предметами, способами і продуктами суспільної діяльності, із суб'єктами економічних процесів. Методологічна орієнтація на компетентнісний підхід виявляється продуктивною і тому провідною в дослідженні проблем якості професійної діяльності, оскільки може ефективно використовуватися як для науково обґрунтованого управління процесом, так і для аналізу практичної роботи. Цей підхід зміщує акценти з процесу накопичення нормативно визначених знань, умінь і навичок у площину формування й розвитку здатності практично діяти і творчо застосовувати набуті знання і досвід у різних ситуаціях.

Культурологічний підхід до проведення інституціональних змін в економіці знань в інформаційному суспільстві безпосередньо корелює з полікультурним імперативом. Активне використання культурологічного підходу у різних сферах соціально-гуманітарного знання почалося з другої половини ХХ ст. Сьогодні можна стверджувати, що вже створена його загальна структура і різні теорії та концепції, які визначили провідні сучасні характеристики, спрямованість, можливість й функції цього методологічного підходу. Оскільки змінилася і сама культурна реальність, з якою має справу людина ХХІ ст. "Культура не просто надає зараз людині якусь інформацію, вимагає від людини не просто осмислення і правильного сприймання свого змісту, але й уміння працювати із самою інформацією" [9].

Системний підхід. Наукові основи науки системології широко використовуються в економіці. У роботах філософів І. Блауберга, В. Садовського, Е. Юдіна [4], А. Уємова [23] та інших глибоко проаналізовано різноманітні визначення поняття "система"; окреслено специфіку системного дослідження і вимоги, яким це дослідження має відповідати; представлено понятійний апарат щодо визначеної проблеми. З позиції загальної теорії систем, поняття "система" є загальнометодологічним та визначається як множина взаємопов'язаних елементів, що утворюють цілісність, стійку єдність із

середовищем, якій притаманні інтегровані властивості та закономірності. Системний підхід як методологічний засіб в онтологічному і гносеологічному плані передбачає створення єдиної моделі об'єкта як цілого, що виконує функцію засобу організації дослідження пошукового процесу.

Синергетичний підхід. Синергетика як новий міждисциплінарний напрям науки успішно використовується для моделювання багатьох процесів соціального життя та, зокрема, у розробці стандартів суспільного розвитку (Г. Ніколіс, І. Пригожин та І. Стенгерс [15], Г. Хакен [24], який визначає розумні межі керованості, вчить не боятися деякої неминучої анархії, навіть хаосу, визнаючи його позитивну роль у розвитку системи, дозволяє враховувати випадковості, значущі для розвитку людини і суспільства.

В економіці знань відзначається діалектичний зв'язок понять соціального і індивідуального. Реалізуючи індивідуальні цілі, людина є носієм соціальної інформації, а самоствердження її як творчої особистості можливе лише у напрямі конвергенції з рештою суспільства. Тому для досягнення особистісних цілей визначальну роль відіграє синергетика взаємодії окремих індивідів з рештою суспільства, що дає можливість реалізуватися через комунікацію. Тому ключовими засадами об'єднаного системно-синергетичного підходу є [21]:

- об'єкт наукового аналізу розглядається з позицій системності як складова більш широкого об'єкта;

- вплив об'єкта наукового аналізу як цілого на його складові здійснюється через організацію взаємодії між ними;

- причини розвитку будь-якого об'єкта вбачаються не тільки у зовнішньому впливі, а й у внутрішніх руйнівних силах;

- взаємообумовленість та взаємозалежність складових цілісного об'єкта знімає проблему пошуку першопричини його розвитку.

Прикметною рисою сучасних динамічних змін у зовнішньому середовищі є поява нових гнучких організаційних моделей, логіка яких найбільш адекватно відповідає інтенсифікації та ускладненню конкурентної динаміки. З'являються нові агентські моделі, які характеризують поведінку учасників на базі нової мережевої парадигми і бізнес-симуляцій, має місце поєднання в одній господарській ланці вертикальних зв'язків по технологічному ланцюжку і горизонтальних зв'язків за видами діяльності (Кастель М., 2000). Все це є наслідком інституціональних змін, які можна систематизувати так [8]:

- трансформується організаційний код економічних систем — перехід до мережевого укладу на всіх рівнях соціальних взаємодій, система економічних контактів переходить в інтерактивний режим і створюється онлайнове економічне середовище, навколо якого виростають глобальні мережі;

- світова економіка відходить від ієрархічних структур із замкненим циклом і вертикальної ієрархії, від влади потужної державної бюрократії і корпоратив-гігантів в бік мережевих самоорганізованих систем;

- відбувається перехід від економіки фірм до економіки кластерів, яка базується на узгодженні інтересів і співробітництві різних агентів.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Методологія сучасного наукового дослідження ґрунтується на об'єктивному процесі зростання науково-технологічного та інтелектуально-інформаційного фактора в розвитку економіки і суспільства, бо вони пов'язують соціально-економічні зміни світу, держави, регіону з прогресом науки, освіти, технології. Інформація та знання, становлення нового способу виробництва в економіці знань докорінно змінюють її структуру,

місце і роль людини у виробництві та суспільстві. Відбувається перехід від матеріального виробництва до панування сфери послуг, тобто нематеріального виробництва, від людини економічної до людини не просто творчої, а креативної.

Насамкінець, включення філософського інструментарію в економічне пізнання висунуло і актуалізувало існуючі в економічній теорії проблеми, які були поза уваги традиційних методологічних підходів. Виникла необхідність розглядати економічну теорію, епістемологію, "філософію науки" як структурні компоненти більш широкої сфери — філософії економічного пізнання, де вони зберігають свою абстрактно-гносеологічну, логіко-методологічну природу і форму, але одночасно потребують набувати екзистенціально-антропологічне, історико-метафізичне та еволюційно-епістемологічне усвідомлення [2].

Сучасний постнекласичний етап розвитку методології наукового знання в інформаційному суспільстві відбувається на основі: зближення пізнання природничих і соціально-гуманітарних наук; включення синергетики і системного підходу в дослідження; врахування цивілізаційної парадигми розвитку соціальних систем; створення нових сприятливих можливостей за рахунок глобального еволюціонізму для вдосконалення наявних дослідницьких програм в економічній теорії; проведення онтологічного і гносеологічного аналізу з позицій постнекласичної економічної науки.

Таким чином, постійні зміни в суспільному середовищі зумовлюють подальше уточнення сутності понять і категорій в економічній науці. Цей процес має здійснюватися шляхом дослідження диференціації та інтеграції таких галузей знань як філософія, соціологія, психологія, етика, культурологія, етнологія тощо. Нерідко категорії різних наук і галузей знань ґрунтуються на філософському розумінні їх сутності, що підтверджує узагальнюючу, універсальну функцію філософського знання. Тому подальші дослідження будуть набувати методологічного значення для наукового забезпечення формування економіки знань та інформаційного суспільства в Україні.

Література:

1. Автомонова В.С. История экономических учений. — М., 2001. — С. 621.
2. Базилевич В.Д. Философская направленность экономико-методологических исследований // Европейский вектор экономического развития. Зб. наукових праць. — 2012. — Вип. 2 [13]. — 592 с.
3. Білоцерковець В.В., Загородня О.О. Проблеми та перспективи модернізації методологічної платформи дослідження нової інноваційної економіки // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.: матер. II Міжнар. наук.-практ. конф. — К., 2015. — С. 349—352.
4. Блауберг И.В., Садовский В.Н., Юдин Э.Г. Системный подход: предпосылки, проблемы, трудности М.: Знание. — 1969. — 48 с.
5. Галузинський В.М., Євтух М.Б. Педагогіка: теорія та історія: навч. посібник. — К.: Вища шк., 1995. — С. 90—91.
6. Глейк Дж. Хаос. Создание новой науки. — СПб.: Амфора, 2001. — 398 с.
7. Жаворонков В.А. Определение сущности институциональных изменений для проведения модернизации экономической системы государства // Белорусский экономический журнал. — 2014. — № 2 (67). — С. 74—85.
8. Жаворонков В.О. Теорія та практика проведення інституціональних змін: монографія. — К.: ЦУЛ, 2015. — 428 с.
9. Зязюн І.А. Філософія педагогічної дії: монографія. — Черкаси: Вид-во ЧНУ імені Б. Хмельницького. — 2008. — 608 с.

10. Корнай Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. — 2002. — № 4. — С. 3—32.

11. Кремень В.Г. Філософія національної ідеї: Людина. Освіта. Соціум. Вид. переробл. — К.: Грамота, 2010. — 576 с.

12. Липов В.В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці: монографія. — Харків: Вид-во НФаУ, 2004. — 184 с.

13. Мандибура В. Идеологеми сучасного концептуально-ідеологічного "оновлення" економічної теорії // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.: матер. II Міжнар. наук.-практ. конф. — К., 2015. — Т. 1. — С. 52—58.

14. Маслов А.О. Інформаційна економіка: становлення, структура та теоретичне осмислення: монографія. — К.: Аграр Медіа Груп, 2012. — 432 с.

15. Николіс Г., Пригожин И., Стенгерс И. Познание сложного. — М.: УРСС. — 2003. — 342 с.

16. Отмахов П.А. Риторическая концепция метода в экономической науке // Истоки. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — Вып. 4. — С. 138—176.

17. Рубанець О.М. Інформаційне суспільство: когнітивний креатив постнекласичних досліджень: монографія. — К.: Вид. ПАРАПАН, 2006. — 420 с.

18. Рубанець О.М. Когнітивний вимір виробництва знання у сучасній науці // Практична філософія. — 2007. — № 1. — С. 35—41.

19. Рубанець О.М. Методологічні аспекти проявів когнітивного в сучасній науці // Мультиверсум. Філософський альманах. — 2007. — Вип. 64. — С. 147—156.

20. Солодуха П.В. Институциональные основы воспроизводства человеческого капитала: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01. — М., 2004. — 338 с.

21. Степаненко С.В. Институціональний аналіз економічних систем (проблеми методології). — К.: КНЕУ, 2008. — 312 с.

22. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ. — К.: МАУП, 2003. — С. 10.

23. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. — М.: Мысль, 1978. — 272 с.

24. Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии. — Ижевск: ИКИ, 2003. — 320 с.

25. Чухно А.А. Економічна теорія: у 2-х т. К. ДННУ АФУ. — 2010. — Т. 1. — 512 с.

26. Чухно А.А., Леоненко П.М., Юхименко П.І. Институційно-інформаційна економіка: підручник. — К.: Знання, 2010. — 687 с.

27. Masuda Y. The Information Society. — Washington, 1981.

References:

1. Avtomonova, V.S. (2001), *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy* [History of economic thought.], M. p.621, Moskov, Russia.

2. Bazilevich, V.D. (2012), "Philosophical orientation of economic and methodological research", *Evropeyskiy vektor ekonomichnogo rozvitku. Zb. naukovih prats. no. 2*[13]. 592 p.

3. Bilocerkevets, V.V. and Zagorodnya, O.O. (2015), "Problems and prospects of modernization of the methodological platform of the research of the new innovation economy", *Paradygmal'ni zrushennya v ekonomichnij teorii XXI st. : mater. II Mizhnar. nauk.-prakt. Konf* [Paradigm shifts in the economic theory of the twenty-first century. : mater II International science-practice conf.], Kyiv, Ukraine, pp. 349—352.

4. Blauberg, I.V. Sadovskiy, V.N. and Yudin, E.G. (1969), *Sistemnyy podhod: predposylki, problemy, trudnosti* [Systems approach: backgrounds, problems, difficulties], *Znanie*, Moskov, Russia

5. Galuzyn's'kyj, V.M. and Yevtux, M.B. (1995), *Pedagogika: teoriya ta istoriya* [Pedagogy: theory and history], *Vyshha shk*, Kyiv, Ukraine.

6. Glejk, Dzh. *Xaos. (2001), Sozdany'e novej nauky* [The creation of a new science], Amfora, Saint Petersburg, Russia.

7. Zhavoronkov, V.A. (2014) "The definition of the essence of institutional changes to upgrade economic system of the state", *Belorusskiy ekonomicheskij zhurnal*, vol. 2 (67), pp. 74—85.

8. Zhavoronkov, V.O. (2015), *Teoriya ta praktyka provedennya insty tucional'ny'x zmin* [Theory and practice of institutional changes], *CzUL*, Kyiv, Ukraine.

9. Zyzyun, I.A. (2008), *Filosofiya pedagogichnoy diyi* [The philosophy of the pedagogical action], *Vyd-vo ChNU imeni B. Xmel'ny'cz'kogo*, Cherkasy, Ukraine.

10. Kornai, Ya. (2002), "System paradigm" *Voprosyi ekonomiki*, vol. 4, pp. 3—32.

11. Kremen', V.G. (2010), *Filosofiya nacional'noy ideyi: Lyudy'na. Osvita. Socium* [The philosophy of the national idea], *Gramota*, Kyiv, Ukraine.

12. Lypov, V.V. (2004), *Motyvatsiya instytutsional'nykh zmin u transformatsiyiny ekonomitsi* [The motivation of institutional change in transition economy], *Vyd-vo NFAU, Kharkiv*, Ukraine.

13. Mandybura, V. (2015), "Ideologies of contemporary conceptual-ideological "updates" of economic theory", *Paradyhmal'ni zrushennya v ekonomichnij teorii XXI st. : mater. II Mizhnar. nauk.-prakt.konf.* [Paradigm shifts in the economic theory of the twenty-first century. : mater II International science-practice conf.], Kyiv, Ukraine, vol. 1, pp. 52—58.

14. Maslov, A.O. (2012), *Informatsiyana ekonomika: stanovlennya, struktura ta teoretychne osmyslennya* [Information economy: formation, structure, and theoretical understanding], *Ahrar Media Hrup*, Kyiv, Ukraine.

15. Nikolis, G. Prigozhin, I. and Stengers, I. (2003), *Poznanie slozhnogo* [Exploring complexity], *URSS*, Moscow, Russia.

16. Otmahov, P.A. (2000), "The concept of the rhetorical method in Economics", *Istoki. GU VShE*, vol. 4, pp. 138—176.

17. Rubanets', O.M. (2006), *Informatsiyne suspil'stvo: kohnityvnyy kreatyv postneklasychnykh doslidzhen'* [Information society: cognitive studies creative postclassic], *Vyd. PARAPAN*, Kyiv, Ukraine.

18. Rubanets', O.M. (2007), "The cognitive dimension of knowledge production in modern science", *Praktychna filosofiya*, vol. 1, pp. 35—41.

19. Rubanets', O.M. (2007) "Methodological aspects of cognitive manifestations in modern science", *Mul'tyversum. Filosofs'kyy al'manakh*, vol. 64, pp. 147—156.

20. Soloduha, P.V. (2004), "The institutional framework for the reproduction of human capital", *Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Moscow, Russia*

21. Stepanenko, S.V. (2008), *Instytutsional'nyy analiz ekonomichnykh system (problemy metodolohiyi)* [Institutional analysis of economic systems (problems of methodology)], *KNEU*, Kyiv, Ukraine.

22. Surmyn, Yu.P. (2003), *Teoryya system y systemnyy analiz* [Systems theory and systems analysis], *MAUP*, Kyiv, Ukraine.

23. Uемов, A.I. (1978), *Sistemnyy podhod i obshchaya teoriya sistem* [System approach and General systems theory], *Myisl*, Moscow, Russia.

24. Haken, G. (2003), *Tayny prirody. Sinergetika: uchenie o vzaimodeystviya* [The secrets of nature. Synergetics: the doctrine of interaction.], *IKI, Izhevsk*, Russia.

25. Chukhno, A.A. (2010), *Ekonomichna teoriya* [Economic theory], *DNNU AFU*, Kyiv, Ukraine.

26. Chukhno, A.A. Leonenko, P.M. and Yukhymenko, P.I. (2010), *Instytutsiyano-informatsiyana ekonomika* [Institutional and information Economics], *Znannya*, Kyiv, Ukraine.

27. Masuda, Y. (1981), *The Information Society*, *Washington, USA*.

Стаття надійшла до редакції 25.01.2018 р.

*Г. А. Ажаман,
д. е. н., доцент, завідувач кафедри менеджменту та управління проектами,
Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса
О. І. Жидков,
аспірант кафедри менеджменту та управління проектами,
Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса*

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ТА ВЛАСТИВОСТЕЙ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*I. Azhaman,
Doctor of Science in Economics, Associate professor, Head of the Department of Management
and Management the Project, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa
O. Zhydkov,
Postgraduate at the Department of Management and Management the Project,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa*

THEORETICAL SUBSTANTIATION OF THE ESSENCE AND PROPERTIES OF THE ENTERPRISE POTENTIAL

Наведено теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємства. Встановлено, що потенціал — це багатозначний термін, який може вживатись у багатьох галузях знань (зокрема економіці) та на різних рівнях (держави, підприємства, окремої людини). Запропоновано потенціал розглядати як сукупність можливостей, ресурсів, засобів, які можуть бути використані в певний період часу для досягнення визначеної мети, здійснення певних дій. Узагальнюючи дослідження науковців виділено такі класифікаційні ознаки потенціалу: за рівнем оцінки, за галузевою ознакою, за елементним складом, за рівнем абстрагованості, за функціональною сферою, за спрямованістю діяльності, за спектром врахованих можливостей. Термін "потенціал підприємства" пропонується визначати як стан його внутрішнього середовища, сукупність ресурсів, потужностей, інших резервів, можливостей, які створюють підґрунтя до розвитку, отримання визначених результатів, забезпечення бажаної ефективності діяльності підприємства, підвищення конкурентоспроможності й досягнення його цілей. Виділено властивості потенціалу підприємства, до яких віднесено: цілісність, структурованість та складність, динамічність, часова обмеженість, синергетичність, гнучкість та адаптивність, інноваційність.

Here is given the theoretical justification of the essence and characteristics of the enterprise's potential. It was determined that potential is multi-valued term which can be used in many branches of knowledges (in particular in the economics) and on the different levels (state, business and private person). It is proposed to consider potential as a totality of possibilities, resources and means which can be used in a certain period of time to achieve the estimated goal and making certain action. Summarizing scientific researches, it has been distinguished the following classification signs of the potential:

- by the level of evaluation;*
- by the branch of industry;*
- by the structure of elements;*
- by the abstraction level;*
- by the functional sphere;*
- by the direction of business;*
- by the spectrum of considered opportunities.*

We propose to determine the term "potential of enterprise" as the state of its internal environment, totality of resources, capacities and other reserves, possibilities which create the basis for development, receiving estimated results, providing desired efficiency, increasing competitiveness and achieving its aims. It has been distinguished such characteristics of the potential of enterprise as: integrity, structuredness and complexity, dynamism, time limits, synergism, flexibility and adaptability, innovativeness.

Ключові слова: потенціал, підприємство, сутність, класифікація, ресурси, засоби, можливості, властивості потенціалу підприємства.

Key words: potential, enterprise, essence, classification, resources, means, capabilities, properties of the enterprise potential.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Інтеграційні процеси в країні та розвиток конкуренції формують необхідність у визначенні можливостей та здатностей підприємств до ведення економічної діяльності. Саме такі здатності, ресурси, резерви, які

можливо використати для ведення діяльності, досягнення стратегічних цілей і характеризує потенціал підприємства. За таких умов дослідження потенціалу підприємства, його сутності та властивостей є актуальним напрямом.

Таблиця 1. Визначення поняття "потенціал"

З позиції ресурсів, засобів, запасів	Розширене тлумачення (з позиції ресурсів, засобів, здатностей, спроможностей)
Потенціал – це узагальнена, збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця і часу [1, с. 7]	Потенціал розглядається з двох позицій – як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці, як запас чого-небудь, резерв; і як приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [2]
Потенціал – це засоби, запаси, джерела, які можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети [1, с. 7]	Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є у наявності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, виконання плану, вирішення якого-небудь завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави у певній сфері [3, с. 1558]
Потенціал – це сукупність потужностей та засобів, необхідних для досягнення певної мети [4, с. 54–59]	Потенціал – сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері. Це запас чого-небудь; резерв. Приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [5]
Потенціал – сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів [1, с. 6]	Потенціал (від лат. potentia – сила) – можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. Розглядається з фізичної, економічної та воєнної точки зору. Потенціал економічний – економічні можливості держави (група держав), що можуть бути використані для забезпечення всіх її матеріальних потреб [6]

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [1–6].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивченню сутності та значення потенціалу підприємства приділена значна увага в наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних науковців. У роботах Воронкова Д.К., Ворсовського О.Л., Федоніна О.С., Євдокімова Ф.І. наводяться авторські визначення цього поняття. Класифікація потенціалу підприємства представлена у роботах Турили А.А., Шкроміди Н.Я., Краснокутської Н.С., Овдієнко В.Н., Котлової В.А. та інших. Проте такі визначення та класифікаційні ознаки потребують систематизації та узагальнення, чому і буде приділено увагу в цьому науковому дослідженні.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою наукового дослідження є теоретичне обґрунтування сутності та особливостей потенціалу сучасного підприємства на основі систематизації та узагальнення досліджень провідних фахівців і науковців галузі, а також формування авторського підходу до трактування даного поняття.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для визначення економічного потенціалу підприємства доцільно перш за все дослідити поняття "потенціалу".

Термін "потенціал" в економічній літературі подається неоднозначно. В тлумачних та етимологічних словниках зазначається, що це поняття в перекладі з латинського "potential" означає міцність, сила. Воно є похідним від латинського "potentialis", "potens" та перекладається також як "здатний", "спроможний", "здатний бути". Під час використання цього поняття його значення набуло поширення та почало використовуватися в більш загальному тлумаченні як "наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось".

На сучасному етапі в науковій літературі використовують тлумачення "потенціал" як з позиції здатностей, можливостей, так і з позиції ресурсів. Наводяться також тлумачення, які об'єднують ці два підходи. Узагальнення щодо трактування потенціалу наведено в таблиці 1.

Результати дослідження дають підстави стверджувати, що потенціал – це багатозначний термін, який вживається у різних галузях знань, у т.ч. в економіці, а також на різних рівнях – людина, підприємство, держава, суспільство. В "Економічній енциклопедії" вказується, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. Вказуючи на значення потенціалу на рівні підприємства, американський учений І. Ансофф зазначає,

що "потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно фірми цей потенціал полягає з боку "виходу" – у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а з боку "виходу" – виробленої продукції і послуг, випробуваних з точки зору потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яким дозволяє організації постійно добиватися своїх цілей" [7]. Узагальнюючи результати досліджень, потенціал нами розглядатиметься як сукупність можливостей, ресурсів, засобів, які можуть бути використані в певний період часу для досягнення визначеної мети, здійснення певних дій.

Термін "потенціал" в науковій літературі класифікують за різними ознаками. Так, Загірняк М.В., Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. наводять такі класифікаційні ознаки "потенціалу" як: за рівнем абстрагування, за елементним складом, за галузевою ознакою тощо. Узагальнено класифікацію потенціалу наведено на рисунку 1.

Згідно з наведеною класифікацією термін "потенціал" має широке застосування. В тому числі вживається поняття "потенціал підприємства", під яким розуміють певну сукупність показників та/або факторів, які характеризують його міць, джерела, можливості, здатності, ресурси, засоби, запаси, інші виробничі резерви, які можуть бути використані в економічній діяльності. Подібне визначення наведено у енциклопедичному словнику, де потенціал підприємства визначається як сукупність факторів, що характеризують силу, джерела, спроможності, кошти, запаси, ресурси та інші резерви, які можуть бути використані в економічній діяльності. Ворсовський О.Л. зазначає, що потенціал підприємства – це певним чином упорядковані ресурси підприємства та наявні й приховані можливості їх залучення та використання, що за певних внутрішніх та зовнішніх економічних факторів можуть бути спрямовані на досягнення цілей діяльності підприємства [8–10].

Узагальнюючи дослідження поняття потенціалу підприємства, зазначимо, що останній характеризує ресурси, можливості та здатності підприємства до організації його економічної діяльності, досягнення цілей.

Зважаючи на вищенаведені результати дослідження нами пропонується "потенціал підприємства" визначати як стан його внутрішнього середовища, сукупність ресурсів, потужностей, інших резервів, можливостей, які створюють підґрунтя до розвитку, отримання визначених результатів, забезпечення бажаної ефективності діяльності підприємства, підвищення конкурентоспроможності й досягнення його цілей.

Виходячи з наведеного визначення, сутність потенціалу підприємства пропонується розглядати з таких точок зору (підходів) – рисунок 2.

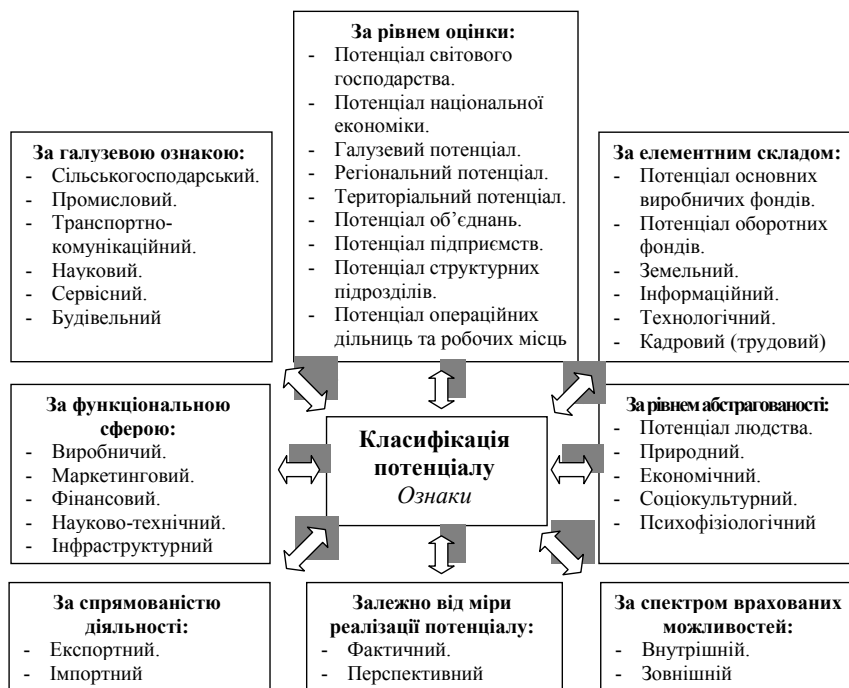


Рис. 1. Класифікація потенціалу

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [8—10].

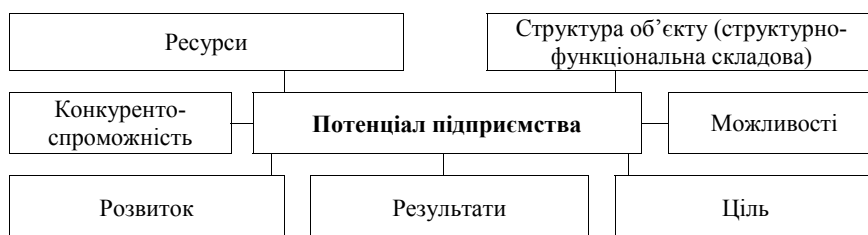


Рис. 2. Підходи до визначення сутності потенціалу підприємства

Джерело: узагальнено та доповнено автором.

З точки зору ресурсного підходу "потенціал підприємства" передбачає сукупність наявних у його розпорядженні ресурсів (матеріальних, технічних, людських, інформаційних, фінансових), які можуть бути використані в його діяльності. Раціональність організації структури підприємства, структури управління та розподіл функціональних обов'язків є підґрунтям для ведення діяльності підприємства та визначають його потенціал. Також потенціал підприємства пропонується розглядати і з точки зору сукупності можливостей, які створюють умови для його функціонування та подальшого розвитку. Цільовий підхід передбачає розгляд потенціалу підприємства не тільки як сукупність ресурсів, а як можливості та спроможність їх ефективного використання для забезпечення довгострокового функціонування та досягнення стратегічних цілей підприємства. Потенціал підприємства також є здатність такого використання ресурсів, засобів, резервів, що дозволяє отримати бажані результати від його виробничо-господарської та комерційної діяльності. Потенціал виступає основою для подальшого розвитку підприємства, спрямованого на досягнення його системи цілей. Потенціал підприємства виступає джерелом конкурентних переваг підприємства, що також створює передумови для результативного функціонування та розвитку підприємства ц майбутньому.

У дослідженнях таких вчених-науковців, як Турилі А.М., Краснокутської Н.С., Овдієнко В.Н., Котлової В.А. та інших наводяться такі види потенціалу підприємства: виробничий, економічний, ринковий, інноваційний, інформаційний, поточний, стратегічний та

інші. Узагальнюючи дослідження вітчизняних та зарубіжних авторів нами пропонується наступна класифікація видів потенціалу підприємства (табл. 2).

Підприємство є соціально-економічною, відкритою, динамічною системою. Такі його характеристики впливають та визначають певні властивості потенціалу підприємства, до яких відносяться:

— цілісність — потенціал виступає як сукупність всіх ресурсів, потужностей, інших резервів, які сформовані на підприємстві в певний момент часу;

— структурованість та складність — потенціал підприємства формує сукупність його елементів, які знаходяться в певній пропорції на певний момент часу. Досягнення цілей підприємства передбачає пошук шляхів не тільки нарощення потенціалу підприємства, а й його балансування для досягнення стратегічних цілей;

— динамічність — склад та розмір потенціалу підприємства не є постійною величиною. Він постійно змінюється, що визначає необхідність моніторингу з метою визначення шляхів його збільшення. Динамічність потенціалу підприємства відображається його готовністю в визначений момент часу використати ресурси, виробничі потужності, інші резерви для досягнення цілей за умов максимальної ефективності;

— часова обмеженість — потенціал підприємства не є сталою величиною, його розмір та структура змінюється у часі, що передбачає доцільність його аналізу і корегування спрямованості відповідно до цілей підприємства;

— синергетичність — враховуючи те, що потенціал є сукупністю певних видів ресурсів та можливостей, їх

Таблиця 2. Класифікація потенціалу підприємства

Класифікаційна ознака	Види потенціалу	Автор
За належністю до сфери суспільного виробництва	виробничий; невиробничий	Овдієнко В.Н. і Котлова В.А. [11, с. 5.]
Згідно з досягнутим рівнем	нормативний; реальний; стратегічний	
За змістом	у натурально-речовинній формі; у вартісних вимірах	
За ресурсною структурою	трудоий; основних фондів; матеріальних ресурсів	Карпенко Ю.В. [12, с. 111]
За терміновістю застосування	оперативний; поточний; резервний	
За метою аналізу (визначення)	стратегічний; плановий (проектний); цільовий; надлишковий; прихований	
За об'єктами дослідження	ресурсний; результативний	Краснокутська Н.С. [13, с. 9]
За ступенем реалізації	фактичний; перспективний	
За сферою реалізації	ринковий; внутрішній	
За принципом ієрархії	підприємства бізнес-одиниць	
За функціями управління	маркетинговий; фінансовий; організаційний; виробничий	
Абсолютний Відносний Максимально реальний Ефективний Оптимальний		Шулєк В.А., Протасов В.І., Давидов А.Н. [14, с. 6]
За рівнем виявлення	явний; прихований (латентний)	Турило А.М., Богачевська К.В. [15]
За спектром урахування можливостей	повний; частковий	
за періодом охоплення можливостей підприємства	поточний; стратегічний	
За рівнем використання	активний; пасивний	

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [11–16].

сполучення визначеним чином у поєднанні з спрямованістю на удосконалення структурно-функціональних складових об'єкта створюють підґрунтя для отримання синергетичного ефекту;

— гнучкість та адаптивність — характеристика підприємства як відкритої системи визначає необхідність забезпечення гнучкості та адаптивності потенціалу підприємства до змін у зовнішньому середовищі;

— інноваційність — потенціал підприємства здатний сприяти розвитку, підвищенню конкурентоспроможності підприємства лише за умови реалізації інноваційного підходу, оновлення складу потенціалу новітніми ресурсами, технологіями в галузі.

Також властивостями потенціалу підприємства є: відкритість, інерційність, еластичність, пропорційність, стабільність, самоорганізація, оптимальність, достатність, мобільність, спрямованість тощо [17].

ВИСНОВКИ

Отже, термін "потенціал підприємства" нами пропонується визначати як стан його внутрішнього середовища, сукупність ресурсів, потужностей, інших резервів, можливостей, які створюють підґрунтя до розвитку, отримання визначених результатів, забезпечення бажаної ефективності діяльності підприємства, підвищення конкурентоспроможності й досягнення його цілей.

Підприємство є соціально-економічною, відкритою, динамічною системою. Такі його характеристики впливають та визначають певні властивості потенціалу підприємства, до яких відносяться: цілісність, структурованість та складність, динамічність, часова обмеженість, синергетичність, гнучкість та адаптивність, інноваційність.

Література:

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. — К., Ірпінь: ВТФ "Перун", 2002. — 1440 с.
3. Советский энциклопедический словарь. — Изд. 4, испр. и доп. / А.М. Прохоров. — М.: 1990. — 1631 с.
4. Євдокімов Ф.І. Дослідження категорії "Економічний потенціал промислового підприємства" / Ф.І. Євдокімов, О.В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. — Сер. "Еконоіка". — 2004. — Вип. 75. — С. 54–59.
5. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/potencial>
6. Словник іншомовних слів Мельничука Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua/42/53407/288406.html>

7. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.

8. Економіка підприємства: магістерський курс: підручник. Ч. 1 / М.В. Загірняк [та ін.]; ред. М.В. Загірняк, П.Г. Перерва, О.І. Маслак. — Кременчук: ТОВ "Кременчуцька міська друкарня", 2015. — 736 с.

9. Воронков Д.К. Потенціал підприємства як основа реалізації змін в його діяльності / Д.К. Воронков // Культура народів Причорномор'я. — 2010. — № 195. — С. 41—44.

10. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи потенціалу підприємства / О.Л. Ворсовський // Економіка та держава. — 2008. — № 8. — С. 42—44.

11. Овдиенко В.Н. Производственный потенциал предприятия / В.Н. Овдиенко, В.А. Котлов. — М.: Экономика, 2002. — 559 с.

12. Карпенко Ю.В. Класифікаційний аспект економічної категорії "потенціал" / Ю.В. Карпенко // Комунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. — Вып. 48. — К.: Техніка, 2003. — С. 109—113.

13. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. пос. / Н.С. Краснокутська. — К.: ЦУД, 2005. — 352 с.

14. Шулік В.А. Сутність інноваційного потенціалу великих промислових підприємств / В.А. Шулік, А.Н. Давидов // Вісник Хмельницького національного університету. — 2007. — № 9. — Т. 1. — С. 66—85.

15. Турило А.М. Потенціал підприємства: сутність, класифікація, види / А.М. Турило, К.В. Богачевська // БІЗНЕС ІНФОРМ. — № 2. — 2014. — С. 259—263.

16. Ажаман І.А. Економічний потенціал будівельного підприємства — сутність та підходи до визначення / Ажаман І.А., Дога В.С., Жидков О.І. // Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції / Гол. ред. І.А. Педько. — Одеса: ОДАБА, 2017. — С. 289—292.

17. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия: научное издание / И.П. Отенко, Л.М. Мальярец. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. — 220 с.

References:

1. Fedonin, O.S. Riepina, I.M. and Oleksiuk, O.I. (2004), Potensial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka [Company Potential: Formation and Evaluation], KNEU, Kyiv, Ukraine.

2. Busel, V.T. (2002), Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoi ukrains'koi movy [Great explanatory dictionary of modern Ukrainian language], VTF Perun, Irpin', Ukraine.

3. Prokhorov, A.M. (1990), Sovetskyj entsyklopedycheskyj slovar' [Soviet Encyclopedic Dictionary], Moscow, Russia.

4. Yevdokimov, F.I. and Mizina, O.V. (2004), "Research of category "Economic potential of industrial enterprise"", Naukovi pratsi DonNTU. - Serii "Ekonoika", vol. 75, pp. 54—59.

5. Akademichnyj tlumachnyj slovnyk (2018), "Potential", available at: <http://sum.in.ua/s/potencial> (Accessed 10 Jan 2018).

6. Slovnyk inshomovnykh sliv Mel'nychuka (2018), "Potential", available at: <http://slovopedia.org.ua/42/53407/288406.html> (Accessed 10 Jan 2018).

7. Ansoff, Y. (1989), Stratehicheskoe upravlenye [Strategic management], Ekonomyka, Moscow, Russia.

8. Zahirniak, M.V. (2015), Ekonomika pidpriemstva: mahisters'kyj kurs [Business economics: Master's course], vol. 1, TOV "Kremenchuts'ka mis'ka drukarnia", Kremenchuk, Ukraine.

9. Voronkov, D.K. (2010), "The potential of the enterprise as a basis for the implementation of changes in its activities", Kul'tura narodov Prychornomor'ia, vol. 195, pp. 41—44.

10. Vorsovs'kyj, O.L. (2008), "Theoretical and methodological foundations of the enterprise's potential", Ekonomika ta derzhava, vol. 8, pp. 42—44.

11. Ovdienko, V.N. and Kotlov, V.A. (2002), Proyzvodstvennyj potentsyal predpriyatya [Production potential of the enterprise], Ekonomyka, Moscow, Russia.

12. Karpenko, Yu.V. (2003), "Classification aspect of the economic category "potential"", Komunal'noe khaziazstvo horodov, vol. 48, pp. 109—113.

13. Krasnokuts'ka, N.S. (2005), Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka [Potential of the enterprise: formation and evaluation], TsUL, Kyiv, Ukraine.

14. Shulik, V.A. and Davydov, A.N. (2007), "Essence of innovative potential of large industrial enterprises", Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu, vol. 9, no. 1, pp. 66—85.

15. Turylo, A.M. and Bohachevs'ka, K.V. (2014), "Potential of an enterprise: essence, classification, types", BIZNES INFORM, vol. 2, pp. 259—263.

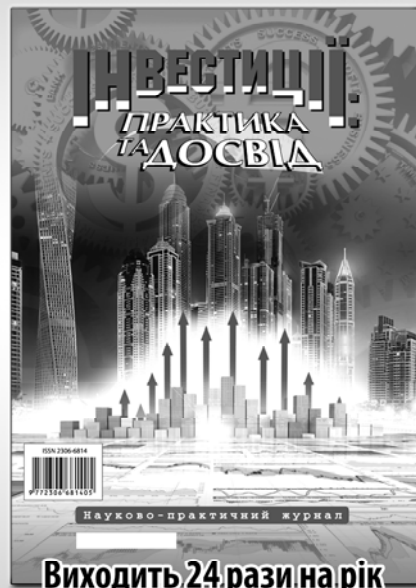
16. Azhaman I.A. Doha, V.S. and Zhydkov, O.I. (2017), "The economic potential of a construction company - the essence and approaches to the definition", Ekonomika ta upravlinnia: suchasnyj stan i perspektyvy rozvytku: materialy III Mizhnarodnoi nauково-praktychnoi konferentsii [Economics and Management: Current State and Prospects: Materials of the 3rd International Scientific and Practical Conference], ODABA, Odessa, Ukraine, pp. 289—292.

17. Otenko, Y.P. and Maliarets, L.M. (2003), Mekhanizm upravleniya potentsyalom predpriyatya [Enterprise Capacity Management Mechanism], Yzd. KhHEU, Khar'kov, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2018 р.

ІНВЕСТИЦІЇ. ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

www.investplan.com.ua



Передплатний індекс: 23892

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук
з ЕКОНОМІКИ
та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

А. І. Богданенко,
д. філос. в галузі держ. упр., докторант,
Міжрегіональна академія управління персоналом, м. Київ

ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЖИТЛОВЕ БУДІВНИЦТВО

A. Bogdanenko,
Doctor of Philosophy in Public Administration, Doctorate, Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv

ON THE ISSUE OF MANAGING THE PROCESS OF INVESTMENT ACTIVITY IN HOUSING CONSTRUCTION

У статті розглянуто теоретичні аспекти інвестиційної діяльності у сфері житлового будівництва в Україні, визначено її сутність та основні проблеми. Виявлені форми інвестиційних взаємовідносин у житловому будівництві дали можливість сформулювати їх специфічні особливості. Оцінено вплив рівня інвестицій на розвиток житлового будівництва та доведено нагальну необхідність удосконалення фінансових механізмів реалізації інвестиційної діяльності у будівництві, зокрема, на основі процесів децентралізації повноважень органів державної влади.

The article deals with theoretical aspects of investment activity in the sphere of housing construction in Ukraine, its essence and main problems are determined. The revealed forms of investment relations in housing construction have made it possible to formulate their specific features. The influence of the level of investments on the development of housing construction is assessed and the urgent need to improve financial mechanisms for the implementation of investment activity in construction, in particular, on the basis of processes of decentralization of powers of state authorities, has been proved.

Ключові слова: житлове будівництво, інвестиції, фінансові механізми, економічний розвиток.
Key words: housing construction, investments, financial mechanisms, economic development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Будівництво житла та пов'язані з ним види економічної діяльності забезпечують основу для зростання промисловості. Відповідно до цього, стабільний фінансовий стан будівельного комплексу сприяє покращенню інвестиційної ситуації в державі, загалом. Розвиток інвестиційної діяльності у будівництві залежить від впливу багатьох чинників і можливий за умови усунення міжнародних диспропорцій при розробленні подальших напрямів соціально-економічного розвитку України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття свідчить про те, що вагомий науково-практичний внесок у вирішення окремих проблемних питань управління процесом інвестицій у сфері будівництва в Україні зробили такі науковці як: Гайдис Н.М. [1], Крет І.З. [2], Заярна Н.М. [3], Литвин З. [4], Мойсеєнко І.П. [5], Реверчук Н.Й. [6] та ін.

Однак, попри наявні дослідження, бракує інформації щодо комплексного та глибокого аналізу проблем управління інвестиційним процесом у житлове будівництво, що від них залежить поточний стан та подальший розвиток економічного потенціалу будівельної галузі в Україні, загалом.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Мета статті — дослідити та визначити особливості інвестиційної діяльності для будівництва житла в напрямі підтримки державної економічної політики.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Сьогодні в Україні гостро відчуваються проблеми зниження попиту серед населення на послуги будівництва та зменшення рівня інвестиційної привабливості будівельного сектору. Будівельні компанії не мають достатньо замовлень, через що вони не працюють на повну потужність і не використовують важливі економічні інструменти для розвитку промисловості країни, в цілому. Як наслідок, ринкові відносини у сфері інвестиційно-будівельної діяльності знаходяться не на етапі розвитку, а на етапі формування [1, с. 29; 2, с. 31—32].

Забезпечення виходу будівельної сфери України з кризових умов господарювання та формування її перспективного розвитку можливе за умови впровадження та активного державного регулювання нових форм інвестиційних взаємовідносин підприємств, організацій різних видів економічної діяльності, влади, громадськості, науково-освітніх установ (мережових організацій).

Під новими формами інвестиційних взаємовідносин у будівництві розуміємо такий процес розвитку інвестиційної діяльності та міжнародного співробітництва країн, що його результатом є максимальна інтеграція економічних систем, вільне переміщення товарів, робіт, послуг, інтелектуального капіталу, зростання обсягів зовнішньоторговельних потоків (експортно-імпортних операцій, прямих іноземних інвестицій), не порушуючи, при цьому, національну ідентичність країн та підвищуючи, в цілому, життєвий рівень населення.

Для оцінки впливу рівня інвестицій на розвиток будівельної галузі важливо відзначити, що сам процес інвестиційної діяльності є довгостроковим і специфічним. По-перше, неможливо отримати позитивні показники

результатів інвестиційної діяльності у короткостроковій перспективі, тобто, очевидним є настання ризиків, що, по суті, є невід'ємною частиною самої інвестиційної діяльності, а вплив таких ризиків на економічні та соціальні параметри результативності будівельних організацій є відображенням якісних характеристик етапу підготовки та аналізу даних про інвестиційний процес у будівництво.

По-друге, слід зазначити, що, досить часто, в економічній літературі інвестиційний процес у будівництві визначається певними особливостями інвестиційних вкладень в основні засоби будівництва, а саме: тривалий цикл окупності інвестованих засобів; складність визначення остаточних витрат на впровадження і експлуатацію устаткування; високий ризик нанесення збитків навколишньому середовищу; можливість морального зносу до закінчення передбачуваного терміну експлуатації об'єкту.

Крім того, процеси управління інвестиціями у житлове будівництво передбачають функціонування установ та організацій, що виконують завдання публічного характеру в галузі будівництва, проте не перебувають у жодному ієрархічному підпорядкуванні із органами публічної влади і підлягають нагляду, винятково, з боку спеціальних компетентних органів. Отже, вирішення проблем інвестування у будівництво здійснюється не лише посадовцями органів виконавчої влади чи місцевого самоврядування, але й ширшим колом суб'єктів, які представляють громадянське суспільство і так само наділені функціями й повноваженнями щодо публічного врядування [3, с. 284].

У цьому аспекті, актуалізується необхідність чітко визначення та розмежування функцій і повноважень усіх суб'єктів управління інвестиційним будівельним розвитком, із урахуванням принципу субсидіарності. Характерною ознакою процесів управління інвестиціями у будівництві є визначення у законодавстві спеціальних переліків функцій і повноважень, що реалізуються відповідними органами державної влади самостійно і незалежно від інших органів влади, розмежування завдань і функцій публічного характеру, що виконуються різними, за правовим та організаційним статусом, суб'єктами будівельної галузі. Це, передусім, означає демонополізацію державою ринку будівельних послуг, що надаються, переважно, через мережу державних, або комунальних, закладів та установ, кількість яких має тенденцію до зменшення, що призводить до необхідності [4, с. 434]:

- підвищувати якість та рівень задоволення потреб отримувачів будівельних послуг;
- оптимізувати мережі установ та закладів, що надають будівельні послуги;
- забезпечувати контроль за якістю будівельних послуг, на підставі впровадження державних стандартів та забезпечення контролю за їх дотриманням;
- використовувати ринкові механізми у функціонуванні системи будівельних послуг тощо.

У такому контексті, необхідно удосконалювати фінансові механізми реалізації інвестиційної діяльності у будівництві, зокрема, на основі процесів децентралізації повноважень органів державної влади, а саме: децентралізації видатків у будівництві (надання органам влади регіонального та місцевого рівня достатніх фінансових ресурсів на виконання завдань і функцій будівництва); розподілу доходів у будівництві (закріплення за кожним рівнем управління переліку власних доходів, достатніх для належного і якісного виконання встановлених завдань і функцій будівництва, та право самостійно встановлювати їх розміри); організаційної самостійності (право самостійно, під відповідальність регіональних/місцевих органів влади формувати, затверджувати, виконувати фінансові плани, кошториси, бюджети, забезпечувати звітність і контроль щодо регіонального розвитку будівельної галузі) [5, с. 45—46].

Підприємства, що інвестують у житлове будівництво, повинні використовувати комплексний методологічний підхід, що включає, насамперед, підвищення рівня доступності землі для забудовників, зменшення бюрократії процедур отримання дозволів на будівництво та боротьбу з корупцією [6].

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Підсумовуючи наведене, можна зробити висновок, що специфіка регулювання інвестицій у житлове будівництво визначається кінцевою метою інвестування. Важливість правильного визначення мети інвестицій вистікає з існуючих національних правил у будівельному секторі, що засновані на прогнозованому споживанні та поєднують у собі переваги приватного і державного утворень, досить великі стратегічні плани щодо відсотка між накопиченням інвестицій у державній економіці.

Для забезпечення формування інвестиційного капіталу у житловому будівництві в Україні необхідне певне коригування пріоритетів соціально-економічного розвитку будівельної галузі, а саме: послідовна децентралізація інвестиційних процесів; збільшення частки власних коштів суб'єкта господарювання у фінансуванні інвестиційних проектів; зосередження уваги на централізованому інвестуванні виробничої сфери та поступовий перехід на її кредитування тощо.

Література:

1. Гайдис Н.М. Інвестування / Н.М. Гайдис. — Львівський банківський інститут НБУ, 2002. — 271 с.
2. Дашко І.М. Сутність інвестиційного ризику та його врахування при обґрунтуванні напрямів інвестиційної діяльності підприємства / І.М. Дашко, О.Ю. Ємельянова, І.З. Крет // Вісник національного університету "Львівська політехніка": проблеми економіки та управління. — 2011. — № 698. — С. 28—34.
3. Заярна Н.М. Інвестиційний ризик та його кількісна оцінка / Н.М. Заярна // Науковий вісник НЛТУ України: збірн. наук.техн. пр. — 2006. — Вип. 16.6. — С. 282—285.
4. Литвин З. Деякі аспекти аналізу ризиків інвестиційних проектів / З. Литвин // Економічний аналіз: збірн. наук.пр. — 2011. — Вип. 8. Ч. 1. — С. 432—434.
5. Мойсеєнко І.П. Інвестування / І.П. Мойсеєнко. — К.: Знання, 2006. — 490 с.
6. Реверчук С.К. Інвестологія: наука про інвестування / С.К. Реверчук, Реверчук Н.Й., Скоморович І.Г. — К.: Атіка, 2001. — 264 с.

References:

1. Hajdys, N.M. (2002), Investuvannia [Investment], L'vivs'kyj bankiv'skyj instytut NBU, Kyiv, Ukraine.
2. Dashko, I.M., Yemel'ianova, O.Yu. and Kret, I.Z. (2011), "Essence of investment risk and its inclusion in the substantiation of directions of investment activity of the enterprise", Visnyk natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika": problemy ekonomiky ta upravlinnia, vol. 698, pp. 28—34.
3. Zaiarna, N.M. (2006), "Investment risk and its quantitative assessment", Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy, vol. 16.6, pp. 282—285.
4. Lytvyn, Z. (2011), "Some aspects of risk analysis of investment projects", Ekonomichnyj analiz: zbirn. nauk.pr., vol. 8, no. 1, pp. 432—434.
5. Mojsienko, I.P. (2006), Investuvannia [Investment], Znannia, Kyiv, Ukraine.
6. Reverchuk, S.K., Reverchuk, N.J., Skomorovych, I.H. (2001), Investolohiia: nauka pro investuvannia [Investology: the science of investing], Atika, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 23.01.2018 р.

Ю. І. Буріменко,
 д. техн. н., професор кафедри управління проектами та системного аналізу,
 Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, м. Одеса
 Т. А. Пінчук,
 старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу,
 Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, м. Одеса

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА З ОЦІНКОЮ СТУПЕНЯ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РЕЗУЛЬТАТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Yu. Burimenko,
 Doctor of technical sciences, professor, Department of Project Management and System Analysis,
 Odessa National Academy of Communications named after O.S. Popov, Ukraine
 T. Pinchuk,
 Senior Lecturer, Department of Management and Marketing,
 Odessa National Academy of Communications named after O.S. Popov, Ukraine

STRUCTURING PROGRAMS OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE WITH EVALUATION OF THE UNCERTAINTY OF FUNCTIONAL RESULTS

Запропоновано формальний метод опису структури робіт по реалізації програми розвитку підприємства. Надано метод оцінки характеристик структури робіт в ймовірнісній і нечіткій постановці. Він дозволяє проводити більш ефективне планування програми розвитку підприємства в умовах невизначеності. Важливе значення також має здібність програми розвитку діяти в ринкових умовах з урахуванням жорсткої конкуренції. В цій ситуації не тільки важливо, але й необхідно проводити ретельне дослідження основних напрямків та можливостей ймовірних конкурентів. Для цього дуже важливо оцінювати можливі перспективи розвитку найбільш успішних вітчизняних та закордонних підприємств.

A formal method of describing the structure of implementation of the enterprise development program is proposed. The method of evaluating the characteristics of the structure of work in a probabilistic and fuzzy environment is given. It allows for more effective planning of the enterprise development program in uncertain conditions. Also important is the ability of the development program to operate in market conditions, taking into account fierce competition. In such a situation, not only is it important, but it is also necessary to conduct thorough study of the main areas and capabilities of potential competitors. It is very important for this purpose to evaluate the possible prospects for the development of the most successful national and foreign enterprises.

Ключові слова: структура, робота, ймовірність, нечіткість, функція приналежності, пакет робіт, узагальнена характеристика.

Key words: structure, work, probability, fuzziness, membership function, work package, generalized characteristic.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Соціально-економічна ситуація в країні на цей момент часу суттєво ускладнила умови функціонування вітчизняних підприємств. Багато з них опинилися в складному фінансовому становищі, з відсталою технологічною базою та малоефективною системою управління, що підтверджується існуючими соціально-економічними проблемами в країні. В результаті їх продукція не в змозі конкурувати на світовому ринку, а внутрішній ринок, який є основою економічного благополуччя, по суті не сформований. Низька купівельна спроможність більшості населення країни гальмує процес соціально-економічного розвитку країни. Підприємства функціонують в умовах дефіциту фінансових ресурсів, що нерідко призводить до їх закриття, зростання числа безробітних, інфляції. Основна причина негативної соціально-економічної ситуації в країні полягає у відсутності державної програми розвитку з акцентом на інноваційно-інвестиційний розвиток продуктивних сил.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням, що стосуються проблем розвитку підприємств, і пов'язаних з цим процесом ризиків, присвячено чимало публікацій в вітчизняного та зарубіжної літератури. До них слід віднести перш за все функціональні роботи В.М. Геєць, В.П. Семиноженко [1], Т.П. Бубенко [2], О.Ф. Андросова, А.В. Череп [3], ряд публікацій в "Економічному часописі — XXI" [4; 5], а також публікації в авторитетному економічному виданні "Quarterly Journal of Economics" (QJE) [6—8]. У всіх перерахованих публікаціях досліджуються питання фінансової кризи і пов'язані з цим основні ризики. Надаються рекомендації щодо зниження негативних факторів впливу на процес реалізації програм розвитку.

В останні роки широке поширення в методах аналізу діяльності підприємства отримав підхід, пов'язаний з оцінкою чинників невизначеності шляхом використання імовірнісних і нечітких оцінок результатів [9; 10].

МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає в розробці методу структуризації робіт з реалізації програми розвитку підприємства в умовах невизначеності імовірнісного і нечіткого характеру та наданні відповідної оцінки невизначеності очікуваних результатів.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розробці та реалізації програми розвитку підприємства повинне передувати ретельне опрацювання її структури та оцінка надійності очікуваних результатів. Оскільки реальні умови реалізації програми розвитку далекі від детермінованих, то необхідний адекватний метод оцінки можливих результатів. Як зазначалося вище, дослідження в цьому напрямку ведуться досить інтенсивно протягом багатьох років. Однак, як і раніше є необхідність в їх продовженні та поглибленні.

Очевидно, що ефективне управління програмами розвитку неможливо без їх попередньої структуризації і оцінки очікуваних результатів. Однак далеко не очевидно як здійснити найбільш раціональну структуризацію і подальшу оцінку результатів. Реальні умови функціонування підприємства невизначені. По суті, процес структуризації зводиться до таких дій:

- поділу програми розвитку на керовані блоки із зазначенням відповідальних;
- визначенню пакетів робіт аж до основних окремих у кожному блоці;
- оцінки необхідних витрат (матеріальних, фінансових, інформаційних та ін.);
- складання кошторисів і контроль витрат.

Структуризація програм здійснюється за допомогою кількох спеціальних моделей: дерева цілей, дерева рішень, дерев робіт, організаційної схеми виконавців, структури використовуваних ресурсів і структури витрат, матриці відповідальності, мережевої моделі.

Серед перерахованих моделей структуризації програм дерево робіт, яке графічно відображає ієрархічну структуру поділу робіт WBS (Work Breakdown Structure) на підпрограми, пакети робіт різного рівня, пакети детальних робіт є основним інструментом формування системи управління програми розвитку підприємства. WBS дозволяє вирішувати завдання раціональної організації робіт, здійснювати узагальнення графіків робіт, вартості, ресурсних витрат, розподіляти відповідальність і т.п.

Процес управління програмою розвитку практично завжди протікає в умовах невизначеності та ризиків, обумовлених неповнотою інформації, неточністю та/або неоднозначністю вихідних даних, наявністю факторів випадковості, суб'єктивності і т.д. Все це призводить до того, що детальні роботи, пакети робіт будь-якого рівня, підпрограми, що входять до WBS, як за термінами виконання, так і за ресурсним витратам, носять імовірнісний або невизначений характер. Причому терміни і ресурсні витрати пов'язані між собою. З огляду на те, що часовий фактор є одним з визначальних у процесі управління програмою, розглянемо структуру робіт, оцінюючи кожен пакет робіт з точки зору сукупних тимчасових характеристик: оптимістичного і песимістичного темпу виконання робіт, інтервалу тривалості, функції розподілу (для імовірнісного випадку) і функції приналежності (для нечіткого), визначених на інтервалі тривалості робіт.

Розробляючи загальнотеоретичний підхід до аналізу WBS з імовірнісної і нечіткої структурою робіт, з метою отримання узагальнених кількісних характеристик структури, необхідних для планування, контролю та корекції процесу управління програмою розвитку на кожній фазі її життєвого циклу, необхідно перш за все формалізувати опис будь-якої структури робіт. З цією метою будемо використовувати поняття "пакет робіт" (ПР) у широкому сенсі для позначення сукупності взаємопов'язаних робіт будь-якого рівня від підпрограми до детальних робіт. Відзначимо, що всі характеристики ПР розглядаються в подальшому стосовно лише до інтервалу тривалості виконання всього пакету робіт незалежно від того, коли пакет робіт почав або закінчив виконуватися. Тобто горизонтальні зв'язки між ПР у цьому випадку не мають значення. Необхідність їх обліку виникає при розробці на основі WBS мережевого графіка програми розвитку, що представляє собою композицію мережевих графіків ПР.

Для формального опису структури робіт програми розвитку позначимо через n число рівнів структури (визначає глибину декомпозиції робіт програми), через K_i число пакетів робіт на i -му рівні. Тоді, очевидно, загальне число пакетів робіт дорівнюватиме:

$$N = \sum_{i=0}^n K_i,$$

де K_0 відповідає кореневої вершині структури робіт.

Утворимо тепер матрицю $B = \{b_{ij}\}$ ($i, j = \overline{1, N}$), рядки і стовпці якої однозначно пов'язуються з пакетом робіт, а значення її елемента b_{ij} покладемо рівним одиниці, якщо пакет робіт, відповідний i -му рядку пов'язаний в дереві робіт з пакетом робіт відповідним j -му стовпцю і рівним нулю в протилежному випадку. При цьому $b_{ii} = 0$, $b_{ij} = b_{ji}$. Фактично матриця B є симетрична матриця графа, вершинами якого є пакети робіт. Позначимо через $A = \{PP_{ij}\}$ безліч всіх пакетів робіт структури. Тоді сукупність матриць A і B дасть формальний опис структури робіт:

$$WBS = \langle A, B \rangle \quad (1).$$

Формула (1) дозволяє не тільки формально описувати будь-які структури робіт, але і за рахунок варіації самих пакетів робіт і зв'язків між ними здійснювати пошук оптимальної (за деяким критерієм) структури. Відзначимо також, що формула (1) є універсальною, тому що з її допомогою аналогічним чином можна описати будь-які моделі структуризації програми.

З практичної точки зору формальний опис виду (1) для випадку імовірнісної і нечіткої структур робіт доцільно розширити, поповнивши цей опис ще однією безліччю $S = \{OXPR\}$, де OXPR — узагальнені характеристики пакета робіт, зокрема, ступінь невизначеності (ентропія) пакета, очікувану як найбільш можливу (для нечіткої структури) тривалість виконання робіт та інші показники.

Розглянемо способи визначення зазначених характеристик для кожного випадку окремо в припущенні, що для всіх недекомпованих пакетів відомі обсяг робіт (в натуральному або вартісному вираженні), оптимістичний, песимістичний і найбільш вірогідний темп їх виконання.

Імовірнісний випадок. Цей випадок характеризується тим, що відомі функції розподілу ймовірностей або їх щільності для ПР на інтервалі тривалості робіт I . Межі інтервалу визначаються точками перетину прямих, що відповідають темпу виконання робіт (оптимістичний, песимістичний), з обсягом робіт ПР. Ці дані дозволяють обчислити очікуваний час їх виконання (як математичне очікування), середньоквадратичне відхилення σ , ймовірність відхилення робіт пакета в будь-який момент часу в інтервалі I . При цьому не важко оцінити і ентропію PP_{ij} (міру невизначеності виконання робіт) та програми в цілому (при $i = 0$). Дійсно, для дискретного розподілу, коли моменти закінчення робіт $t \in I$ задані відповідними ймовірностями $P_{ij}(t_q)$, ентропія довільного пакету PP_{ij} буде визначатися формулою:

$$H(PP_{ij}) = - \sum_{q=1}^{nm} P_{ij}(t_q) \log P_{ij}(t_q) \quad (2),$$

де m — загальне число закінчень робіт пакету PP_{ij} .

Ентропія i -го рівня буде дорівнювати:

$$H_i = \max_j H(PP_{ij}), \quad i = \overline{0, n} \quad (3).$$

Якщо ж час закінчення робіт, як випадкова величина, безперервно розподілена на інтервалі I , то ентропія ПР з будь-яким ступенем точності може бути розрахована так. Покриємо інтервал I ε -мережею:

$$t_q = t_{\min} + q \varepsilon, \quad q = \overline{0, l-1}, \quad l = \frac{t_{\max} - t_{\min}}{\varepsilon}.$$

Тоді ймовірність того, що роботи пакета PP_{ij} закінчатся в інтервалі $T_q = [t_q, t_q + \varepsilon]$ буде дорівнювати:

$$P_{ij}(T_q) = \int_{t_q}^{t_q + \varepsilon} f_{ij}(t) dt \quad (4),$$

де $f_{ij}(t)$ — щільність розподілу ймовірностей моментів закінчення робіт пакета PP_{ij} .

Далі можна скористатись формулами (2) та (3).

Нечіткий випадок. При нечіткому описі робіт по реалізації програми розвитку підприємства можливі тривалості робіт пакету $t \in I$ можуть бути визначені як елементи нечіткої (розмитої) безлічі $F \in I$, яка є підмножиною інтер-

валу робіт I . Належність елемента нечіткій множині F описується нормальною функцією приналежності M (характеристичної функцією) зі значенням на інтервалі $[0; 1]$, тобто $\mu_F(t) \in [0; 1]$; [11]. Конкретні значення функції $\mu_F(t)$ визначаються експертним шляхом або на основі статистичних даних.

Очевидно, що на одному і тому ж інтервалі I нечіткі множини і відповідні їм функції приналежності можуть бути визначені не однозначно, а як сукупність множин $\{F_i\}$, $i = \overline{1, p}$. Причому сукупності нечітких множин, як правило, пересікаються. Тут необхідно для кожного недекомпозованого пакета робіт визначитися: розглядати моменти закінчення робіт пакета (ПР) на перетині або об'єднанні нечітких множин $\{F_i\}$. Легко бачити, що більш жорстка оцінка моментів закінчення робіт програм розвитку на нечіткому безлічі F буде отримана в першому випадку, а більш м'яка — у другому. При цьому згідно з правилами операцій з нечіткими множинами отримуємо наступні значення для функцій приналежності.

У першому випадку:

$$F = \bigcap_{i=1}^p F_i \neq \emptyset \Rightarrow \mu_F(t) = \min_i \{\mu_{F_i}(t)\}$$

У другому:

$$F = \bigcup_{i=1}^p F_i \Rightarrow \mu_F(t) = \max_i \{\mu_{F_i}(t)\}$$

Тоді найбільш очікуваний момент закінчення робіт буде визначеною функцією $t_{\text{очік}} = \arg \max_t \mu_F(t)$.

Оцінка нечіткого інтервалу тривалості робіт і відповідних їм функцій приналежності для декомпозованого пакета робіт програми розвитку підприємства здійснюється за таким же принципом як і для ймовірнісного випадку. А саме, нечіткий інтервал (з відповідною функцією приналежності) вибирається з умови максимуму значень правого кінця інтервалу тих пакетів робіт, на які розбиті програми розвитку.

Для оцінки ентропії довільного пакету робіт програми поступимо так. У разі, якщо функція приналежності $\mu(t)$ визначена на дискретній множині точок $\{t_q\}$, $q = \overline{1, n}$, то спочатку здійснимо операцію нормування цих значень, вводячи нові значення:

$$\mu^*(t_q) = \frac{\mu(t_q)}{\sum_{q=1}^n \mu(t_q)}, \quad q = \overline{1, n} \Rightarrow 0 \leq \mu^*(t_q) \leq 1, \quad \sum_{q=1}^n \mu^*(t_q) = 1 \quad (5).$$

Тепер ентропію пакета робіт можна визначити за формулою:

$$H(\text{ПР}_{ij}) = -\sum_{q=1}^m \mu^*(t_q) \log \mu^*(t_q),$$

що дає можливість за формулою (3) визначити ентропію будь-якого рівня програм розвитку, включаючи програму в цілому.

У разі безперервного завдання значень функції $\mu(t)$ оцінка ентропії проводиться аналогічно ймовірнісному випадку із заданою щільністю розподілу (див. формулу (4)) з подальшим нормуванням згідно співвідношенням (5).

ВИСНОВОК

Розглядаючи випадок нечітких пакетів робіт програми, неважко помітити аналогію з ймовірнісним випадком. Однак у першому випадку має місце суттєва перевага, що полягає в тому, що немає необхідності доводити використання тієї чи іншої функції розподілу ймовірностей, досягати високої точності при отриманні вихідних даних і розрахунках.

Отак, якщо утворити безліч узагальнених характеристик S пакетів робіт програм розвитку підприємства, включивши нього розраховані вище параметри і ряд інших, то отримуємо більш повне в порівнянні з формулою (2) опис структури робіт програми у вигляді:

$$\text{WBS} = (A, B, C) \quad (6).$$

Тут безліч A визначає об'єкти WBS структури; матриця B — відносини між ними; безліч C — властивості. Кожен елемент складових структури може бути розширений і поглиблений. Наприклад, шляхом введення в розгляд випадкових і нечітких зв'язків між ПР.

Використання формули (6) дозволяє більш повно враховувати реальні недетерміновані ситуації в процесі управління програмами розвитку підприємства і, в перспективі, підвищити рівень і надійність процесу управління програмами розвитку підприємства.

Література:

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України: монографія / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. — Харків:Константа, 2006. — 272 с.
2. Бубенко Т.П. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку: монографія / Т.П. Бубенко. — Харків: ХНАМГ, 2008. — 295 с.
3. Андросова О.Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації економічного розвитку: монографія / О.Ф. Андросова, А.В. Череп. — К.: Кондор, 2007. — 356 с.
4. Полінкевич О.М. Чинники формування випередженого розвитку підприємств в умовах глобальної світової кризи. О.М. Полінкевич // Економічний часопис. — XXI. — № 156 (1—2). — 2016. — 22–25 с.
5. Тарасюк Л.М. Методологічні основи системи ризик-менеджменту в діяльності промислових підприємств при проведенні радикальних трансформацій / Л.М. Тарасюк, К.В. Тарасюк // Економічний часопис. — XXI. № 156(1—2), 2016. — С. 63—70.
6. Ulrike Malmendier, Stefan Nagel. Learning from Inflation Experiences. — OJE. — 2016. — 131(1). — P. 53—87.
7. Scott R. Baker, Nicolas Bloom, Steven J. Davis. Measuring Economic Policy Uncertainty. — OJE. — 2016, 131 (4). — P. 1593—1636.
8. Tyler Muir. Financial Crises and Risk Premia. — OJE, 2017. — 141 (3); 96–112 p.
9. Войнаренко М.П. Моделирование процесса принятия решения по источникам финансирования инновационной деятельности // Economic Annals — XXI, 2016. — 160 (7—8). — С. 126—129.
10. Milyaeva L. Analysis of innovative industrial competitiveness: methodological and applied aspects. Economic Annals — XXI. — 7—8 (1). — P. 58—61. retrieved from http://soskin.info/en/ea/2015/7-8-1/contents_14.html
11. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств / А. Кофман. — М.: Радио и связь, 1982. — 360 с.

References:

1. Heyets, V.M., Semynozhenko, V.P. (2006), Innovatsijni perspektivy Ukrainy [Innovative perspectives of Ukraine], Kharkiv, Ukraine.
2. Bubenko, T.P. (2008), Instytutstijna dynamika prostоровoї orhanizatsii ekonomichnoho rozvytku [Institutional dynamics of spatial organization of economic development], Kharkiv, Ukraine.
3. Androsova, O.F. and Cherep, A. V. (2007), Transfer tekhnolohij yak instrument realizatsii ekonomichnoho rozvytku [Technology transfer as an instrument for economic development], Kiev, Ukraine.
4. Polinkevych, O.M. (2016), "Factors of enterprises' outstripping development in conditions of global economic crisis", Ekonomichnyy chasopys — XXI, vol. 156 (1—2), pp. 22—25.
5. Tarasyuk, L.M. (2016), "Methodological bases of risk management system in the activity of industrial enterprises during radical transformations", Ekonomichnyy chasopys — XXI, vol. 156 (1—2), pp. 63—70.
6. Malmendier, U. and Nagel, S. (2016), "Learning from Inflation Experiences", OJE, vol. 131(1), pp. 53—87.
7. Baker, S. R. Bloom, N. and Davis, S. J. (2016), "Measuring Economic Policy Uncertainty", OJE, vol. 131 (4), pp. 1593—1636.
8. Muir, T. (2017), "Financial Crises and Risk Premia", OJE, vol. 141(3), pp. 96—112.
9. Voynarenko, M.P. (2016), "Modelling the process of making decisions on sources of financing of innovation activity", Economic Annals — XXI, vol. 160 (7—8), pp. 126—129.
10. Milyaeva, L. (2015), "Analysis of innovative industrial competitiveness: methodological and applied aspects", Economic Annals — XXI, vol. 7—8 (1), pp. 58—61.
11. Kofman, A. (1982), [I Vvedenye v teoryiu nechetkykh mnozhestv ntroduction to the theory of fuzzy sets], Radio and Communication, Moscow, p. 360.

Стаття надійшла до редакції 28.01.2018 р.

Н. В. Якименко-Терещенко,

д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки та обліку, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків

Я. Р. Ніколаєш,

магістр, Харківський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків

СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

N. Yakimenko-Tereshchenko,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics and Accounting,

Kharkov Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

Ya. Nikolaes,

master, Kharkov Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

ESSENCE AND PRINCIPLES OF DEVELOPMENT OF COMPETITIVE POTENTIAL OF ECONOMIC SYSTEM

У статті сформовано визначення конкурентного потенціалу, який є здатністю підприємства та його системи менеджменту своєчасно та повно формувати збалансований комплекс конкурентних переваг із забезпечення сталого стратегічного розвитку підприємства, його конкурентоспроможності та здатності адаптації до швидкозмінних умов функціонування на ринку. На основі узагальнення підходів науковців щодо структурування складових потенціалу його складовими елементами визначено кадрову, інноваційну, організаційно-управлінську, техніко-технологічну, інформаційну та фінансово-інвестиційну складові. Серед функцій управління конкурентним потенціалом приділено увагу процесам управління його формуванням і розвитком. Визначено, що в основі формування та розвитку конкурентного потенціалу знаходяться загальні й специфічні принципи. Загальними принципами формування і розвитку конкурентного потенціалу визнано принципи системності, оптимальності, безперервності збалансованості, ефективності, адаптивності, повноти. Визнано доцільність групування специфічних принципів формування і розвитку конкурентного потенціалу за складовими елементами потенціалу. В переліку основних специфічних принципів: орієнтація на досягнення стратегічних цілей розвитку, саморозвиток та орієнтація на споживача, всезагальне управління якістю, збалансованість організаційної структури управління, гнучкість інноваційної політики, інноваційна адаптація та сприйнятливість, прогресивність техніко-технологічного розвитку, соціальна відповідальність, професіоналізм і компетентність персоналу.

In the article is generated the definition of competitive potential, which is described as ability of enterprise and its system of management in good time and can form the fully balanced complex of competitive advantages on supplying of steady strategic development of the enterprise, its competitiveness and ability of adaptation to quick changing operating conditions on the market. On the basis of generalizing of the approaches of scientists on structuration of components of the potential by its components are determined trained, innovative, organizationally-managerial, technician-technological, information and financial-investment components. Among the functions of management of competitive potential attention to processes of monitoring of its formation and development is paid. It is determined that in the base of formation and development of competitive potential the common and specific principles are. General principles of forming and development of competitive potential are principles of the system, optimality, continuity of balanced, efficiency, adaptivity, plenitude. Expediency of grouping the specific principles of formation and development of competitive potential by its components is recognised. To the list of the main specific principles are related: orientation to achievement of strategic development purposes, self-development and orientation to consumer, general quality management, equilibrium of organizational structures of management, flexibility of innovative politics, innovative adaptation and susceptibility, progressiveness of technician-technological development, social responsibility, high-qualification and competence of the personnel.

Ключові слова: потенціал, конкурентний потенціал, розвиток, принцип, управління.
Key words: potential, competitive potential, development, principle, management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Конкурентоспроможність економічних систем безпосередньо залежить від дії сукупності факторів, серед яких фактори зовнішнього, внутрішнього середовища і конкурентного статусу, який обумовлений рів-

нем конкурентного потенціалу. Потенційна конкурентоспроможність економічної системи визначається її конкурентним потенціалом, тобто потужністю та рівнем можливостей для забезпечення конкурентоспроможності.

Таблиця 1. Підходи науковців щодо визначення змісту поняття "потенціал"

Автор	Сутність поняття
Лопін Е. В. [4]	Потенціал – це сукупність ресурсів підприємства, що існують в його розпорядженні для здійснення виробничої діяльності
Краснокутська Н. С. [5]	Потенціал – це можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів
Федонін О. С. [10]	Потенціал – це інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси
Сабадирьова А. Л. [9]	Потенціал – це сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У сучасних умовах зростаючого рівня конкурентної боротьби питанням розвитку конкурентного потенціалу приділяється все більше уваги. Вчені визначають його роль при збереженні та збільшенні конкурентоспроможності економічних систем у довготривалій перспективі. Так, теоретичні та прикладні дослідження проблем формування та розвитку конкурентного потенціалу викладені в працях Афанасьєвої М.В., Гудзинського О.Д., Другової О.С., Кучіної О.В., Михальченко О.А., Нижник І.В., Паладова Т.А., Шульги М.О. та інших [1–11]. Науковцями досліджується сутність та зміст категорії "конкурентний потенціал", механізми його формування розвитку, взаємозв'язок з конкурентоспроможністю тощо.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета дослідження полягає у визначенні сутності поняття та складу конкурентного потенціалу, удосконаленні принципів розвитку конкурентного потенціалу на основі групування за його основними складовими елементами.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Необхідно зазначити, що в науковому світі відсутнє загальноприйняте визначення поняття "потенціал", що пояснюється широким змістом цього терміну та використанням в різних галузях діяльності й наукових напрямках, що залежить від сфери дослідження, джерел, засобів, потужності його формування (табл. 1).

У розвитку сучасних уявлень про потенціал виділяють три напрями. Представники першого стверджують, що потенціал є сукупністю необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. На думку представників другого підходу, потенціал варто визначати як систему матеріальних та трудових факторів або умов, які забезпечують досягнення мети виробництва. Вчені третього підходу визначають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання.

Узагальнюючи існуючі підходи до визначення сутності потенціалу, Михальченко О.А. виділяє чотири основні об'єднуючі позиції [6]:

- ресурсний підхід, в основу якого покладено те, що саме ресурси є основою потенціалу;
- факторний підхід, за якого необхідним є формування певних умов для реалізації потенціалу;
- цільовий, в основі якого є спрямованість на досягнення певних завдань та цілей при реалізації потенціалу;
- ситуаційно-цільовий, який передбачає те, що реалізація потенціалу для досягнення визначених цілей можлива після виконання певних умов.

Із загальною сукупністю всіх видів потенціалів, які формують економічні системи, саме конкурентний потенціал є тим, який забезпечує формування стійких конкурентних переваг, які дозволяють реалізовувати невикористані резерви підвищення конкурентоспроможності. Високий рівень конкурентоспроможності

суб'єктів господарювання є запорукою отримання високого і стабільного прибутку, забезпечує основну умову розвитку і життєдіяльності підприємства.

Вивчення підходів до сутності поняття "конкурентний потенціал" дозволяє констатувати їх різноманітність (табл. 2).

Михальченко О.А. до основних складових існуючих підходів до трактування поняття "конкурентний по-

тенціал" відносить:

- формування конкурентного потенціалу господарюючого суб'єкта завдяки ресурсам, від доступності яких та ефективності використання залежить його стан;
- наявність дієвого інструментарію, який перетворює потенціал в фактор конкуренції; урахування впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на ефективність функціонування суб'єкта бізнесу, що дозволяє йому результативно адаптуватися до умов маркетингового оточення, які постійно змінюються;
- порівняльний аналіз суб'єкта господарювання та його конкурентів за рівнем потенціалу;
- забезпечення зв'язку конкурентного потенціалу з конкурентними перевагами та конкурентоспроможністю суб'єкта підприємницької діяльності [6].

Конкурентний потенціал господарюючого суб'єкта об'єднує одночасно три рівні відносин та взаємозв'язків, що виходить з аналізу минулого, теперішнього та майбутнього стану господарюючого суб'єкта:

1) відображення рівня підприємства в минулому шляхом акцентування уваги на наявності та стані існуючої сукупності властивостей, накопичених системою в процесі її становлення, що зумовлює можливість її функціонування та розвитку;

2) характеристику сучасного стану функціонування підприємства щодо практичного використання наявних його можливостей, що відображає орієнтацію на формування резервів, забезпечуючи тим самим розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей господарюючого суб'єкта;

3) орієнтацію на майбутнє, розкриваючи при цьому спрямованість суб'єкта господарювання на розвиток, в основу якого має бути покладено забезпечення єдності сталого й мінливого.

Таким чином, вищевикладене дозволяє авторам статті сформулювати таке визначення поняття "конкурентний потенціал". Це здатність підприємства та його системи менеджменту своєчасно та повно формувати збалансований комплекс конкурентних переваг по забезпеченню сталого стратегічного розвитку підприємства, його конкурентоспроможності та здатності адаптації до швидкозмінних умов функціонування на ринку.

Поряд з існуванням різноманітних поглядів щодо трактування сутності поняття "потенціал" в літературі сформувалося досить значна кількість підходів до його структурування. Узагальнення підходів науковців щодо структурування складових потенціалу, дозволило встановити існування блочно-модульного та функціонального підходів. У межах першого структура потенціалу розглядається через систему блоків, що характеризують стан певної складової підприємства. В межах функціонального підходу в якості основних системоутворюючих елементів потенціалу більшість науковців виділяють такі його складові, як виробничий потенціал, інтелектуальний, фінансовий, кадровий, підприємницький, інформаційний, інноваційний тощо.

Паладова Т.А., Поліди А.А. вважають, що конкурентний потенціал підприємства включає п'ять складових

Таблиця 2. Підходи науковців щодо визначення змісту категорії "конкурентний потенціал"

Автор	Сутність поняття
Паладова Т. А., Поліди А. А. [8]	Конкурентний потенціал, спираючись на інституційний, відтворювальний і корпоративний підходи, є сукупністю спроможностей підприємства використовувати внутрішні фінансово-інвестиційні, виробничі, інноваційні та людські ресурси з метою створення стійких конкурентних переваг. Він є спроможністю бізнесу створювати довгострокові конкурентні переваги та адекватно реагувати на зміни в конкурентному середовищі
Другова О. С. [3]	Конкурентний потенціал – це можливості ресурсів, здатностей і компетенцій підприємства, формувати його конкурентні переваги порівняно з іншими господарюючими суб'єктами на визначеному ринковому сегменті
Михальченко О. А. [6]	Конкурентний потенціал – це реальна та потенційна здатність промислового підприємства формувати збалансований комплекс можливостей, в основу яких покладено результати прогнозування, організації та управління всіма аспектами підприємницької активності для найкращого задоволення потреб кожного окремого учасника бізнес відносин у порівнянні з конкурентами з метою максимізації ефективності функціонування шляхом постійного вдосконалення технологічних рішень та використання усіх ресурсів з урахуванням особливостей сфери діяльності
Шульга М. О. [11]	Конкурентний потенціал – це конкурентні зовнішні та внутрішні можливості підприємства, які дозволяють вести ефективну конкурентну боротьбу на ринку шляхом оптимального використання матеріальних і нематеріальних ресурсів
Афанасьєва М. В. [1]	Конкурентний потенціал – це динамічна системна сукупність можливостей підприємства забезпечувати конкурентостійкість у сфері торговельної діяльності, що утворюється шляхом трансформації потенціалу підприємства в конкурентний потенціал під впливом конкуренції та визначається наявністю і рівнем використання фактичних і потенційних конкурентних переваг підприємства

елементів: потенціал основних бізнес-процесів, трудовий, фінансовий, управлінський та інноваційний потенціали [8].

Другова О. С. складовими конкурентного потенціалу підприємства встановлює [3]:

- фінансовий потенціал (фінансова стійкість підприємства, інвестиційна привабливість, політика ціноутворення, рентабельність власного капіталу);

- виробничий потенціал (стан засобів праці, рівень механізації і автоматизації праці і виробництва, інноваційна діяльність підприємства);

- трудовий потенціал (рівень кваліфікації персоналу, рівень конфліктності в організації, соціальна інфраструктура організації, участь персоналу в процесі управління, мотиваційні системи);

- збутовий потенціал (застосування комплексного підходу при плануванні маркетингової діяльності, задоволення запитів споживачів, заходи щодо підготовки і ухвалення маркетингових рішень);

- управлінський потенціал (інновації в галузі управління, здатність швидко реагувати на ринкові умови, що змінюються, компетентність в управлінні).

На думку Шульги М.О., складовими конкурентного потенціалу є: ресурсний потенціал (сировинні, кадрові, енергетичні ресурси, основні засоби виробництва); виробничий потенціал (інформаційні, управлінсько-організаційні та маркетингові ресурси); економічний потенціал (фінансові ресурси) [11].

Афанасьєва М.В., проводячи структурування конкурентного потенціалу, його компонентами визначає комерційний, техніко-технологічний, маркетинговий, клієнтський і підприємницький потенціали [1].

Досить цікавим підходом до структурування конкурентного потенціалу є той, який запропонований Нижник І.В. [7]. На думку науковця, в структуру конкурентного потенціалу за функціональними ознаками входять товарний, маркетинговий, інноваційний, інвестиційний та експортний потенціали, а за ресурсними можливостями — ресурсно-вартісний, виробничо-технологічний і продуктивно-трудова потенціали.

Використовуючи функціональний підхід до структурування конкурентного потенціалу, враховуючи основні напрями формування конкурентних переваг підприємств, структурними елементами конкурентного потенціалу автори статті вважають: кадрову, інноваційну, організаційно-управлінську, техніко-технологічну, інформаційну та фінансово-інвестиційну складові.

Основними функціями управління конкурентним потенціалом є:

- управління дослідженням потенціалу підприємства;

- управління формуванням і розвитком потенціалу підприємства;

- управління реалізацією потенціалу підприємства.

Основні процеси управління формуванням і розвитком конкурентного потенціалу підприємства, які включають визначення джерел фінансування формування та розвитку потенціалу, організацію розробки та впровадження програм розвитку, управління часом здійснення про-

цесів розвитку, мотивацію персоналу, повинні відбуватися ґрунтуючись на загальних та специфічних принципах.

Так, у науковій праці Краснокутської Н.С. загальними принципами розвитку потенціалу встановлено такі [5]:

- принцип цілеспрямованості;
- принцип "зворотного зв'язку";
- принцип ієрархічності;
- принцип комунікативності;
- принцип інформаційної забезпеченості;
- принцип раціональності;
- принцип темпоральності;
- принцип рефлексивності;
- принцип гнучкості;
- принцип безперервності.

Серед принципів формування конкурентного потенціалу Гудзинський О.Д., Судомир С.М. та Гуренко Т.О. встановлюють [2]:

- альтернативність потенційних можливостей;
- динамічний характер потенційних можливостей;
- динамічну збалансованість потенціалу підприємств;

- динамічну відповідальність потенціалу темпам і напряму розвитку підприємства;

- упереджений розвиток потенціалу підприємств по відношенню до стратегічних системних змін в організаціях.

Враховуючи авторське визначення конкурентного потенціалу та підхід авторів статті до його структурування, пропонуємо в основі формування та розвитку конкурентного потенціалу визначити загальні й специфічні принципи, згрупувавши останні за складовими потенціалу. Так, загальними принципами формування і розвитку конкурентного потенціалу є:

- 1) принцип системності (розвиток конкурентного потенціалу має розглядатися як сукупність взаємопов'язаних процесів у сфері якісної зміни його складових);

- 2) принцип оптимальності (формування такого співвідношення між складовими конкурентного потенціалу, за якого буде досягатися стратегічна мета розвитку підприємства);

- 3) принцип безперервності (постійний моніторинг та контроль якісного стану складових конкурентного потенціалу і корегування планів його стратегічного розвитку);

- 4) принцип збалансованості (розвиток всіх складових конкурентного потенціалу має відповідати та узгоджуватися із цілями формування конкурентоспроможного положення підприємства на ринку);

5) принцип ефективності (розвиток конкурентного потенціалу сприятиме покращенню фінансово-економічного стану підприємств);

6) принцип адаптивності (здатність конкурентного потенціалу швидко пристосовуватися до сучасних динамічних умов зовнішнього та внутрішнього середовища та коригувати всі необхідні параметри розвитку складових);

7) принцип повноти (виявлення і врахування всіх можливих інструментів розвитку конкурентного потенціалу).

Специфічні принципи згруповано за складовими елементами конкурентного потенціалу:

— принципи формування та розвитку організаційно-управлінської складової: орієнтація на досягнення стратегічних цілей розвитку, саморозвиток та орієнтація на споживача, всезагальне управління якістю, збалансованість організаційної структури управління, формування ключових компетенцій та розвиток здатностей, формування виробничо-технологічних ланцюгів;

— принципи формування та розвитку інноваційної складової: гнучкість інноваційної політики, конвергенція та відкритість інноваційної діяльності, інноваційна адаптація та сприйнятливість, єдність інноваційного процесу, стійкість інноваційно-виробничих зв'язків та ефективність інноваційної інфраструктури;

— принципи формування та розвитку техніко-технологічної складової: адаптивність виробничих потужностей, прогресивність техніко-технологічного розвитку, пріоритетність освоєння новітніх технологій;

— принципи формування та розвитку кадрової складової: активність персоналу, професіоналізм, компетентність, креативність, системність роботи з кадрами, зміцнення трудової дисципліни, справедливість мотивації, соціальна відповідальність, професійне та посадове зростання;

— принципи формування та розвитку фінансово-інвестиційної складової: пріоритетність реалізації інвестиційних проєктів, відповідність інвестиційних потреб наявним джерелам фінансово-інвестиційних ресурсів, оптимізація співвідношення прибутковості та ризику, оптимальність структури та вартості власних і позикових ресурсів, ефективність розподілу прибутку;

— принципи формування та розвитку інформаційної складової: оптимізація інформаційних потоків та достовірність інформації, інформаційна відкритість та залученість, єдність інформаційного середовища.

ВИСНОВОК

Таким чином, сформовано теоретичний базис розвитку конкурентного потенціалу за рахунок уточнення змісту поняття та її складових, визначення системи загальних й спеціальних принципів його формування та розвитку.

Література:

1. Афанасьєва М.В. Структура конкурентного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. — 2014. — № 3 (65). — С. 110—116.

2. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств: монографія / Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. — К.: ІПК ДСЗУ, 2010. — 212 с.

3. Другова О.С. Розробка методу оцінки конкурентного потенціалу / О.С. Другова // Наукові праці Національного університету харчових технологій. — К.: НУХТ, 2011. — № 40. — С. 132—134.

4. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е.В. Лапин. — Сумы: ИТД "Университетская книга", 2002. — 208 с.

5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.

6. Михальченко О.А. Концептуальні основи формування поняття "конкурентний потенціал авіабудівного підприємства" / Економічний аналіз — XXI. — 2015. — № 9—10. — С. 48—51.

7. Нижник І.В. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств: методи та механізми підвищення: монографія / І.В. Нижник / За наук. ред. д-ра екон. наук М.П. Войнаренка. — Хмельницький: ХНУ, 2012. — 219 с.

8. Паладова Т.А. Эффективные методы развития конкурентного потенциала хлебопекарных предприятий / Т.А. Паладова, А.А. Полиди // Пищевая технология. — № 6. — 2006. — С. 102—105.

9. Сабадирьова А.А. Основні методологічні аспекти становлення теорії потенціалу підприємства / А.А. Сабадирьова // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2009. — № 37. — С. 274—280.

10. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2003. — 316 с.

11. Шульга М.О. Конкурентний потенціал підприємств харчової промисловості: методологічні підходи / М.О. Шульга, Ю.В. Ушкаренко // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. — 2015. — № 17 (6). — С. 142—145.

References:

1. Afanas'ieva, M. V. (2014), "Structure of the competitive potential of the retailer", *Naukovyj visnyk Poltav'skoho universytetu ekonomiky i torhivli*, vol. 3 (65), pp. 110—116.

2. Hudzyn's'kyj, O.D. Sudomyr, S.M. and Hurenko, T.O. (2010), *Upravlinnia formuvanniam konkurentospromozhnogo potentsialu pidpryemstv* [Management of the formation of competitive potential of enterprises], IPK DSZU, Kyiv, Ukraine.

3. Druhova, O. S. (2011), "Development of the method of estimation of competitive potential", *Naukovi pratsi Natsional'noho universytetu kharchovykh tekhnolohij*, vol. 40, pp. 132—134.

4. Lapin, E. V. (2002), *Jekonomicheskij potencial predprijatija* [Economic potential of the enterprise], ITD "Universitetskaja kniga", Sumy, Ukraine.

5. Krasnokuts'ka, N. S. (2005), *Potentsial pidpryemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise potential: formation and evaluation], *Tsentr navchal'noi literatury*, Kyiv, Ukraine.

6. Mykhal'chenko, O. A. (2015), "Conceptual foundations for forming the concept of "competitive potential of aviation construction enterprise"", *Ekonomichnyj analiz*, vol. 9—10, pp. 48—51.

7. Nyzhnyk, I. V. (2012), *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu promyslovykh pidpryemstv: metody ta mekhanizmy pidvyschennia* [Management of competitiveness of industrial enterprises: methods and mechanisms to improve], KhNU, Khmel'nyts'kyj, Ukraine.

8. Paladova, T.A. (2006), "Effective methods of developing the competitive potential of bakery enterprises", *Pishhevaja tehnologija*, vol. 6, pp. 102—105.

9. Sabadyr'ova, A. L. (2009), "Main methodological aspects of the formation of the theory of enterprise potential", *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen*, vol. 37, pp. 274—280.

10. Fedonin, O. S. Riepina, I. M. and Oleksiuk, O. I. (2003), *Potentsial pidpryemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise potential: formation and evaluation], KNEU, Kyiv, Ukraine.

11. Shul'ha, M. O. and Ushkarenko, Yu. V. (2015), "Competitive potential of food industry enterprises: methodological approaches", *Sotsial'no-ekonomichnyj rozvytok rehioniv v konteksti mizhnarodnoi intehratsii*, vol. 17 (6), pp. 142—145.

Стаття надійшла до редакції 13.01.2018 р.

О. І. Котикова,

*д. е. н., професор, завідувача кафедрою економіки підприємств,
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв*

І. А. Дерезюк,

магістрант, Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

А. О. Семененко,

магістрант, Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

O. Kotykova,

*doctor of economics, professor, head of the department of business economics,
Mykolayiv natsional agrarian university, Mykolaiv*

I. Dereziuk,

master, Mykolayiv National Agrarian University, Mykolayiv

A. Semenenko,

master, Mykolayiv National Agrarian University, Mykolayiv

THE STATE OF THE LABOR MARKET IN THE MYKOLAYIV REGION AND PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

У статті досліджуються основні тенденції, характерні для сфери оплати праці регіону. Наводяться дані щодо кількості штатних працівників підприємств, установ, організацій, структури фонду оплати їх праці, середньомісячних розмірів номінальної та реальної заробітної плати, гендерних відмінностей у рівні оплати праці. Відслідковується залежність реальної заробітної плати від цінової ситуації на споживчому ринку. Аналітичні дані щодо стану виплати заробітної плати наведені за трьома категоріями підприємств: економічно активні підприємства; суб'єкти господарювання, щодо яких реалізуються процедури відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом; економічно неактивні підприємства, які призупинили економічну діяльність у 2016 р. та попередніх роках і не повідомили про погашення заборгованості. Інформацію проаналізовано в цілому по економіці області, за видами економічної діяльності, по містах обласного значення та районах і у порівнянні з Україною.

The article examines the main trends typical of the area of remuneration in the region. Data are given on the number of full-time employees of enterprises, institutions, organizations, structure of the fund for their payment, average monthly nominal and real wages, gender differences in the level of remuneration. The dependence of real wages on the price situation on the consumer market is monitored. Analytical data on the state of payment of wages are given in three categories of enterprises: economically active enterprises; economic entities in respect of which procedures for restoration of the debtor's solvency or recognition of bankruptcy are implemented; economically inactive enterprises that suspended economic activity in 2016 and previous years and did not report debt repayment. The information has been analyzed in general in the region's economy, by type of economic activity, in cities of oblast importance and in districts and in comparison with Ukraine.

*Ключові слова: ринок праці, регіон, євроінтеграція, штатні працівники, заробітна плата, споживчий ринок.
Key words: labor market, region, eurointegration, full-time employees, wages, consumer market.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасне економічне положення України вимагає максимального врахування ситуації, яка склалась на ринку праці. Адже саме відносини, які існують на цьому ринку, становлять одну з основ розвитку національної економіки, окремих її галузей та підприємств, забезпечують ефективне використання трудових ресурсів країни, вільний вступ на ринок праці продавців та по-

купців робочої сили. Сучасний ринок праці України характеризується значним напруженням внаслідок зниження попиту на робочу силу, падінням рівня реальної заробітної платні, зростанням чисельності вивільнених працівників, збільшенням безробіття [1]. Суттєвими факторами підвищення ризику соціального відторгнення є наявність утриманців (пенсіонерів, дітей, безробітних): за рахунок збільшення чисельності утриманців із

Таблиця 1. Економічна активність населення Миколаївської області

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. у % до 2010 р.
Економічно активне населення, тис. у віці 15–70 років	586,1	584,9	579,3	577,1	551,6	558,2	95,2
працездатного віку	537,4	537,4	539,7	542,7	532,1	540,9	100,7
Зайняте населення, тис. у віці 15–70 років	536,7	537,5	533,7	534,5	501,5	508,7	94,8
працездатного віку	488,0	490,0	494,1	500,1	482,0	491,4	100,7
Безробітне населення (за методологією МОП), тис. у віці 15–70 років	49,4	47,4	45,6	42,6	50,1	49,5	100,2
працездатного віку	49,4	47,4	45,6	42,6	50,1	49,5	100,2
Економічно неактивне населення, тис. у віці 15–70 років	322,5	314,1	311,4	304,8	323,8	313,5	97,2
працездатного віку	196,6	188,5	187,4	184,5	194,7	185,7	94,5
Рівень економічної активності, відсотків до всього населення відповідної вікової групи у віці 15–70 років	64,5	65,1	65,0	65,4	63,0	64,0	-0,5
працездатного віку	73,2	74,0	74,2	74,6	73,2	74,4	1,2
Рівень зайнятості населення, відсотків до всього населення відповідної вікової групи у віці 15–70 років	59,1	59,8	59,9	60,6	57,3	58,4	-0,7
працездатного віку	66,5	67,5	68,0	68,8	66,3	67,6	1,1
Рівень безробіття населення (за методологією МОП), відсотків до економічно активного населення відповідної вікової групи у віці 15–70 років	8,4	8,1	7,9	7,4	9,1	8,9	0,5
працездатного віку	9,2	8,8	8,4	7,8	9,4	9,2	0,0

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області.

числа безробітних збільшується навантаження працюючих членів домогосподарства, що формує передумови соціальної ексклюзії [2]. В умовах відкритості європейського ринку праці та високого рівня мобільності молоді Україну, вже в найближчій перспективі, може очікувати ситуація, коли навантаження пенсіонерів на працюючих перевищить критичний рівень [3].

Ці обставини, а також відкритість європейського ринку праці для українців зумовлюють необхідність дослідження особливостей формування і функціонування регіонального ринку праці в умовах євроінтеграції та обґрунтування необхідності підвищення їх ролі у формуванні гідного рівня життя українців.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні аспекти функціонування ринку праці вивчаються багатьма вітчизняними науковцями, зокрема дослідження різних аспектів відтворення трудового потенціалу й пов'язаних з ними суперечностей функціонування ринку праці, пошук мотиваційних важелів впливу на результати діяльності працівника висвітлено у працях таких авторів, як: В. Апер'ян, С. Бандура, Д. Богині, В. Брича, В. Васильченка, М. Волинського, А. Гальчинського, В. Герасимчука, Е. Лібанової, А. Колешні, А. Колота, В. Онікієнка, В. Оніщенко, В. Петюха, І. Франдежа, та ін. Разом з тим, невіршеними залишаються проблеми, зумовлені особливостями функціонування регіонального ринку праці в умовах євроінтеграції.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завдання дослідження полягає у розкритті особливостей функціонування регіонального ринку праці в умовах євроінтеграції.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Із застосуванням праці та її оплатою обов'язково пов'язане здійснення будь-якого господарського процесу. Для найманих працівників заробітна плата є основою їх матеріального добробуту, для держави — джерелом наповнення бюджету та соціальних фондів. Питання організації заробітної плати, формування її рівня разом із питанням забезпечення зайнятості складають основу соціально-трудова відносин у суспільстві.

Аналіз стану ринку праці області свідчить, що у 2015 р. порівняно з 2010 р. відбулось збільшення кількості безробітного населення та зменшилась кількість зайнятого. Рівень зайнятості населення у віці 15–70 років становив 58,4%, населення працездатного віку — 67,6%. Рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці) економічно активного населення у віці 15–70 років склав 8,9%, населення працездатного віку — 9,2% (табл. 1).

Водночас, в офіційному секторі економіки області неухильно продовжується скорочення робочої сили: у 2015 р. середньооблікова кількість штатних працівників на підприємствах, установах, організаціях (склала 207,5 тис. осіб (на 14,6 % менше ніж у 2010 р.).

Скорочення кількості штатних працівників відбулось в усіх видах економічної діяльності, крім держав-

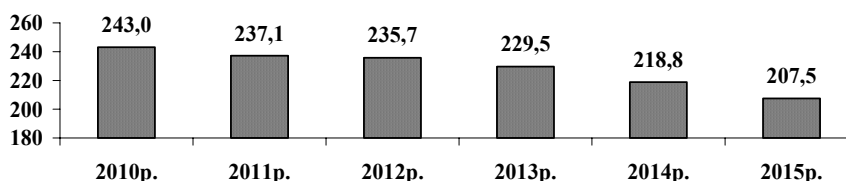


Рис. 1. Середньооблікова кількість штатних працівників Миколаївської області, тис. осіб

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області.

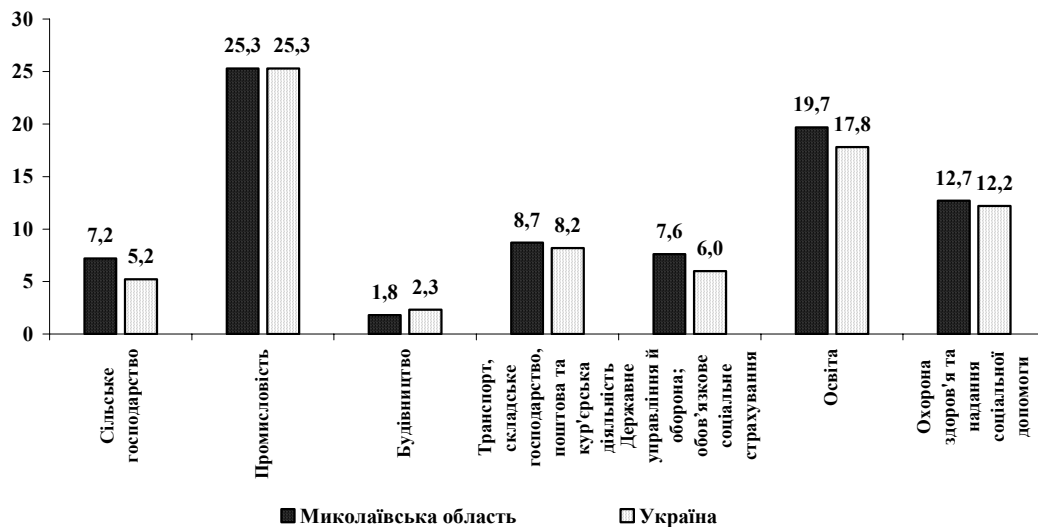


Рис. 2. Частка штатних працівників Миколаївської області окремих видів економічної діяльності у 2015 році, у % до середньооблікової кількості штатних працівників

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області.

ного управління й оборони; обов'язкового соціального страхування та мистецтва, спорту, розваг та відпочинку. Найчисельніше скорочення зафіксоване у промисловості — на 3,2 тис. осіб (на 5,8% від кількості зайнятих у цьому виді діяльності), сільському господарстві, лісовому господарстві та рибному господарстві — на 1,9 тис. осіб (на 10,9%), освіті і транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності — на 1,1 тис. осіб у кожному виді (відповідно на 2,7% і на 5,6%) (рис. 1).

У 2015 р. з підприємств звільнено 63,7 тис. осіб, тоді як прийнято 54,1 тис. (відповідно 30,7% та 26,1% середньооблікової кількості штатних працівників). Суттєве перевищення рівня вибуття над рівнем прийому зафіксовано у фінансовій та страховій діяльності (на 27,8 в.п.), сфері інформації та телекомунікацій (на 23,8 в.п.) і адміністративного та допоміжного обслуговування (на 22,5 в.п.). З числа вибулих переважна більшість працівників (88,7%) залишили робочі місця з причини плинності кадрів (за власним бажанням, за угодою сторін, порушення трудової дисципліни). У зв'язку зі змінами в організації виробництва і праці (реорганізація, скорочення чисельності або штату працівників) звільнено майже 3 тис. осіб, або 4,7% вибулих. Найбільший обсяг скорочення штатів спостерігався у державному управлінні й обороні; обов'язковому соціальному страхуванні (1,5 тис. осіб або 30% від кількості вибулих у цьому виді діяльності).

Із загальної кількості штатних працівників підприємств у регіоні 25,3% було зайнято на промислових підприємствах, 19,7% — у закладах освіти, 12,7% — у закладах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (рис. 2).

У середньообліковій кількості працюючих, як і у попередні роки, переважала частка жінок — 54,3%. Значно більшою частка жінок була у поштовій та кур'єрській діяльності — 88,6%, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги — 81,5% і освіті — 78%.

2015 рік характеризувався скороченням масштабів вимушеної неповної зайнятості. Так, кількість працівників, які у 2015 р. перебували у вимушених відпустках без збереження заробітної плати, порівняно з попереднім роком зменшилась на 9,7% і становила 1,1 тис. осіб, або 0,5% середньооблікової кількості штатних працівників. Серед видів діяльності найвища частка такої категорії працівників зафіксована у будівництві — 8,6% (у 2014 р. — 12,1%). Кількість працівників, які з економічних причин працювали у режимі неповного робочого

Таблиця 2. Показники вимушеної неповної зайнятості у 2014—2015 рр. у Миколаївській області

Показник	Осіб		у % до середньооблікової кількості штатних працівників	
	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
Знаходились у відпустках без збереження заробітної плати (на період припинення виконання робіт)	1252	1130	0,6	0,5
Переведені з економічних причин на неповний робочий день (тиждень)	19056	13363	8,7	6,4

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області.

Таблиця 3. Динаміка номінальної заробітної плати штатних працівників Миколаївської області у 2010—2015 рр.

Рік	Нараховано в середньому штатному працівнику			Співвідношення з рівнем середньомісячної заробітної плати штатного працівника по Україні, %
	за місяць, грн	у % до попереднього року	за оплачену годину, грн	
2010	2122	118,8	14,10	94,8
2011	2448	115,4	16,21	93,0
2012	2822	115,3	18,69	93,3
2013	3094	109,6	20,42	94,8
2014	3344	108,1	22,26	96,1
2015	3984	119,1	26,32	95,0

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області.

дня (тижня), зменшилась на 29,9% і склала 13,4 тис. осіб, або 6,4% середньооблікової кількості. У сфері адміністративного та допоміжного обслуговування у такому режимі працювало 32,9% працівників, у наданні інших видів послуг — 28,9%, у транспорті, складському господарстві та допоміжній діяльності у сфері транспорту — 20,3% (табл. 2).

Фонд оплати праці, нарахований штатним працівникам регіону у 2015 р., порівняно з попереднім роком, був більшим на 13% і становив 9,9 млрд грн. У його структурі 57,3% становив фонд основної заробітної плати (оплата за тарифними ставками та посадовими окладами), 36,5% — фонд додаткової заробітної плати (переважно надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів; премії та винагороди, що носять систематичний характер, а також виплати, пов'язані з

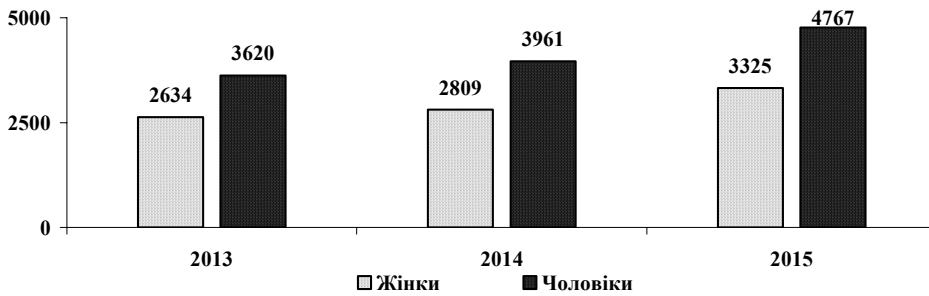


Рис. 3. Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників Миколаївської області за статтю, грн

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області.

індексацією заробітної плати), 6,2% — інші заохочувальні та компенсаційні виплати (матеріальна допомога, соціальні пільги тощо).

Серед видів економічної діяльності спостерігалися значні коливання частки основної заробітної плати у фонді оплати праці. Так, у будівництві, сільському господарстві і наданні інших видів послуг фонд оплати праці на 82—80,7% складався з оплати за тарифними ставками та посадовими окладами. Тоді як у державному управлінні й обороні; обов'язковому соціальному страхуванні частка фонду основної заробітної плати становила лише 36,7% фонду оплати праці.

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників упродовж останніх років мала стійку тенденцію до зростання і у 2015 р. становила 3984 грн, що на 19,1% більше ніж у 2014 р. та у 2,9 раза більше рівня мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на одну працездатну особу (1378 грн) (табл. 3).

У ранжованому ряді регіонів за рівнем заробітної плати за 2015 р. Миколаївщина посідала 6 місце, посту-

пившись Донецькій, Дніпропетровській, Запорізькій і Київській областям та м. Києву. Середній рівень заробітної плати у регіоні був нижчим ніж в цілому по Україні на 5%, або на 211 грн.

Приріст заробітної плати у 2015 р. зафіксований в усіх видах економічної діяльності регіону. Найбільшими темпами зростання відбулось у сферах професійної, наукової та технічної діяльності — на 38,2%; з надання інших видів послуг — на 37,1%; в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів — на 33,7%; сфері інформації та телекомунікацій — на 30,6%; будівництві — на 30,3%, а серед видів економічної діяльності промисловості — з виробництва хімічних речовин і хімічної продукції — на 77,7%; з виробництва електричного устаткування — на 54,9%; з виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції — на 41,6%.

У регіоні продовжує зберігатися високий рівень диференціації розмірів заробітної плати. Так, найбільш оплачуваною в економіці області у 2015 р. була праця на промислових підприємствах, зокрема, з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; з металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування; з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань; з виробництва харчових продуктів і напоїв, а також на підприємствах транспорту, складського господарства та допоміжної діяльності у сфері транспорту і фінансової та страхової діяльності, де заробітна плата перевищила середній показник по економіці в 1,9—1,3 раза.

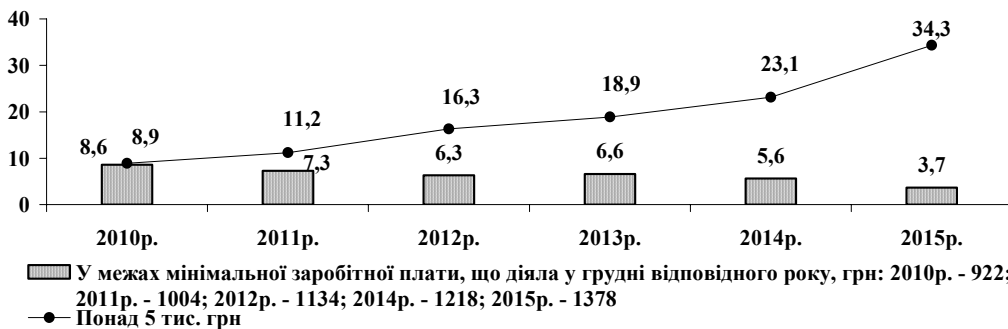


Рис. 4. Групування кількості працівників за розмірами заробітної плати, нарахованої у грудні 2010—2015 років, у % до кількості працівників, яким оплачено 50% і більше встановленого робочого часу

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області.

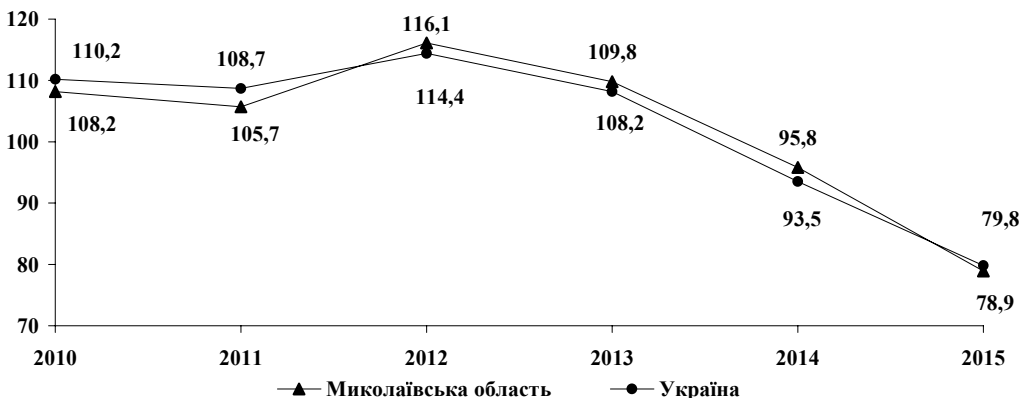


Рис. 5. Темпи зміни реальної заробітної плати, у відсотках до попереднього року

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області.

Значно нижчою була заробітна плата працівників поштової та кур'єрської діяльності; з тимчасового розміщування й організації харчування; з надання інших видів послуг; сфери адміністративного та допоміжного обслуговування, а у промисловості — працівників добувної промисловості і розроблення кар'єрів; з виробництва електричного устаткування; з текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів. Рівень оплати праці у зазначених видах діяльності не перевищував 61,3% від середнього значення по економіці.

Невисокою залишається оплата праці працівників з надання соціально важливих послуг, зокрема, закладів освіти (на 25,7% нижче за середній рівень по економіці) і охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (на 29,6%).

Розрив у розмірах заробітної плати за видами економічної діяльності є головним чинником диференціації і по адміністративно-територіальних одиницях об-

Таблиця 4. Індекс споживчих цін у 2010–2015 рр. у Миколаївській області (грудень до грудня попереднього року), відсотків

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. у % до 2010 р.
Індекс споживчих цін	110,0	104,4	99,3	100,7	124,9	143,5	130,5
Продукти харчування та безалкогольні напої	111,4	102,3	97,2	99,5	123,0	142,4	127,8
Алкогільні напої, тютюнові вироби	124,5	105,6	106,8	110,1	123,6	120,7	96,9
Одяг і взуття	101,3	100,8	98,3	96,5	103,7	129,6	127,9
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	114,2	107,2	102,4	101,7	142,1	180,8	158,3
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	102,1	102,8	100,1	98,9	128,2	137,9	135,1
Охорона здоров'я	107,9	109,2	101,8	103,9	132,3	132,2	122,5
Транспорт	108,0	123,1	102,5	99,4	149,0	117,6	108,9
Зв'язок	91,6	103,2	100,9	100,7	103,4	101,5	110,8
Відпочинок і культура	104,5	103,0	100,4	101,3	121,1	138,6	132,6
Освіта	107,9	105,7	104,4	103,2	106,6	133,0	123,3
Ресторани та готелі	110,0	108,8	103,9	101,3	111,8	124,0	112,7
Різні товари та послуги	106,9	108,6	101,6	102,4	119,9	132,6	124,0

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області.

ласті. Як і у попередньому році, серед міст обласного значення найбільшими нарахування заробітної плати були у м. Южноукраїнську — 7313 грн, а найменшими — у м. Первомайську — 2727 грн, їх співвідношення складало 2,7 рази (у 2014 р. — 3,1 рази). В обласному центрі заробітна плата дорівнювала 4245 грн, що на 6,5% вище за середньообласний показник.

Істотною залишається різниця у рівнях оплати праці по районах області. Максимальний рівень — 5384 грн зафіксовано у Жовтневому районі, він у 2,2 рази перевищив мінімальний рівень — 2428 грн в Єланецькому.

Середньомісячна заробітна плата жінок у середньому по регіону у 2015 р. складала 3325 грн, що на 30,3% менше заробітної плати чоловіків (рис. 3).

Рівень заробітної плати жінок був меншим за рівень заробітної плати чоловіків у переважній більшості видів економічної діяльності. Найпомітнішим розрив був на підприємствах транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності — на 2400 грн (на 37,1%), у фінансовій та страховій діяльності — на 1863 грн (на 28,3%), на підприємствах промисловості — на 1658 грн (на 26,9%).

Серед 193,6 тис. працівників підприємств області, яким у грудні 2015 р. оплачено 50% і більше робочого часу, встановленого на місяць, у 7,3 тис. осіб (3,7%) нарахування не перевищували розмір мінімальної заробітної плати (1378 грн). Висока частка працівників із такими нарахуваннями спостерігалась у видах економічної діяльності з низьким рівнем середньої заробітної плати: у поштової та кур'єрській діяльності (35,9%), сільському господарстві (11,8%), мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку (10,9%), наданні інших видів послуг (10,4%). Серед працівників, які повністю відпрацювали місячну норму робочого часу (144,1 тис.), цей показник становив відповідно 1,1 тис. осіб, або 0,7%.

Водночас, 34,3% працівників області отримали заробітну плату понад 5 тис. грн. У промисловості питома вага таких працівників складала 61,1%, транспорті, складському господарстві та допоміжній діяльності у сфері транспорту — 53,9%, фінансовій та страховій діяльності — 43,8%, державному управлінні й обороні; обов'язковому соціальному страхуванні — 43,4%.

Одним із важливих індикаторів рівня життя населення є показник реальної заробітної плати. У 2015 р. порівняно з попереднім роком вона зменшилась на 21,1% (по Україні на 20,2%) (рис. 5).

Серед чинників, що вплинули на зниження реальної заробітної плати, слід вказати погіршення цінової ситуації на споживчому ринку, де спостерігалось прискорення інфляційних процесів під негативним впливом

девальвації гривні та адміністративних підвищень цін (тарифів) одразу в декількох сегментах ринку, і передусім, у житлово-комунальній сфері. В цілому за 2015 р. індекс споживчих цін склав 143,5%.

Упродовж 2015 р. приріст цін на продукти харчування та безалкогольні напої склав 42,4%. Найбільше подорожчали овочі — в 1,8 рази, цукор, джем, мед, шоколад та кондитерські вироби, безалкогольні напої — в 1,6 рази, хліб і хлібопродукти — в 1,5 рази, фрукти — на 42,1%, олія та жири — на 41,9%, риба та продукти з риби, молоко, сир та яйця — на 34,6%, м'ясо та м'ясопродукти — на 23,4%. Оплата за житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива в цілому збільшилась в 1,8 рази, головним чином, за рахунок підвищення вартості природного газу — у 3,6 рази, гарячої води, опалення, електроенергії — в 1,7 рази, скрапленого газу для побутових потреб — у 1,5 рази. На 33% зросли в ціні послуги сфери освіти внаслідок збільшення в 1,5 рази вартості харчування у дошкільних закладах та навчання у середніх навчальних закладах. У сфері охорони здоров'я ціни зросли на 32,2%. Найбільше подорожчали фармацевтична продукція, медичні товари та обладнання — на 38,2%. Зростання цін у сфері транспорту на 17,6% відбулось під впливом удорожчання проїзду у міжміському та приміському автобусах — на 44% та 37,1%, відповідно, у міських маршрутних таксомоторах — на 34,4%, приміських поїздах — на 23,8%.

У умовах постійних інфляційних процесів знецінення номінальної заробітної плати посилюється ще таким явищем, як несвоєчасна виплата зароблених грошей.

Сума заборгованості з виплати заробітної плати по Миколаївській області на 1 січня 2016 р. становила 53,4 млн грн, або 4,9% фонду оплати праці, нарахованого за грудень 2015 р. (по Україні в цілому — 4,4%). Відносно 1 січня 2015 р. сума боргу збільшилась на 28,4%, або на 11,8 млн грн (рис. 6).

В обсягах заборгованості по Україні питома вага боргу Миколаївської області на 1 січня 2016 р. складала 2,8% проти 1,7% на початок 2015 р. Збільшення загальної суми боргу, крім Миколаївської області, відбулось у 13 регіонах: від 4,1% — у Кіровоградській області до 8,1 рази — у Луганській. В цілому по Україні борг зріс на 42,5%.

Збільшення суми заборгованості із виплати заробітної плати у регіоні відбулось за рахунок економічно активних підприємств, про що свідчать дані таблиці 6.

Упродовж 2015 р. заборгованість працівникам економічно активних підприємств зросла на 72,1%, або на 12,6 млн грн і на 1 січня 2016 р. становила майже 30 млн грн. У відповідній сумі боргу в Україні її частка складала 2,3%.

У розрізі видів економічної діяльності найвагомніше збільшення боргу зафіксовано на промислових підприємствах — на 11,3 млн грн. Борг підприємств, що здійснюють професійну, наукову та технічну діяльність, зріс на 1,1 млн грн, будівництва — на 0,6 млн грн. Водночас на підприємствах транспорту, складського господарства та допоміжної діяльності у сфері транспорту сума заборгованості зменшилась на 204,8 тис. грн; тих, що здійснюють діяльність у сфері операцій з нерухомим майном — на 40,2 тис. грн. Серед міст та районів суттєве зростання заборгованості відбулось на підприємствах м. Миколаєва — майже на 12 млн грн та Новоодеського району — на 1,4 млн грн.

Із кожних 100 несплачених економічно активними підприємствами гривень, 62 заборговано працівникам промисловості, 14 — будівництва, 13 — професійної, наукової та технічної діяльності, 11 — транспорту, складського господарства та допоміжної діяльності у сфері транспорту. Серед адміністративно-територіальних одиниць регіону найвагоміша частка несплат залишається в обласному центрі — 87,5%. Слід зазначити, що у 2015 р. працювали без боргів підприємства, заробітна плата на яких виплачується із видатків бюджетів усіх рівнів.

На 1 січня 2016 р. вчасно не отримали заробітну плату 1,8 тис. працівників економічно активних підприємств, що становить 0,9% від середньооблікової кількості штатних працівників, зайнятих в економіці області. Кожному з них не виплачено у середньому 16,9 тис. грн, що у 4,2 раза більше середньомісячної заробітної плати за 2015 р. Найбільші несплачені у розрахунку на одного працівника зафіксовані у сфері професійної, наукової та технічної діяльності — 27,1 тис. грн, а серед міст та районів — у Новоодеському районі (20,5 тис. грн) та м. Миколаєві (19 тис. грн).

Сума заробітної плати, не виплаченої працівникам підприємств-банкрутів, упродовж минулого року зменшилась на 3,2%, або на 0,8 млн грн і на 1 січня 2016 р. становила 23,4 млн грн. Із зазначеної суми 84,5% накопичено на підприємствах промисловості, а за територіальною ознакою 81,3% — в обласному центрі. Економічно неактивні підприємства, що не повідомили про погашення заборгованості з виплати заробітної плати, станом на 1 січня 2016 р. у регіоні не зафіксовані.

ВИСНОВОК

Таким чином, до особливостей функціонування регіонального ринку праці в умовах євроінтеграції, віднесемо такі: збільшення кількості безробітного населення та зменшилась кількість зайнятого; значне скорочення робочої сили в офіційному секторі економіки області; суттєве перевищення рівня вибуття робочої сили над рівнем прийому у більшості секторів економіки області; переважаюча частка працюючих жінок у поштовій та кур'єрській діяльності, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги; скорочення масштабів вимушеної неповної зайнятості; значні коливання частки основної заробітної плати у фонді оплати праці у розрізі видів економічної діяльності; зростання у динаміці середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників області, але стабільно нижчий її рівень порівняно з середніми даними по Україні; найбільший приріст заробітної плати у 2015 р. у сферах професійної, наукової та технічної діяльності; високий рівень диференціації розмірів заробітної плати; менший рівень заробітної плати жінок за рівень заробітної плати чоловіків у переважній більшості видів

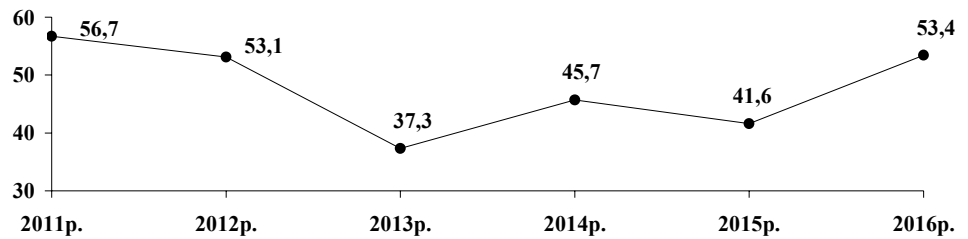


Рис. 6. Динаміка суми заборгованості із виплати заробітної плати (на початок року), млн грн

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області.

Таблиця 5. Сума заборгованості із виплати заробітної плати у Миколаївській області (на 1 січня), тис. грн

Показник	2015 р.	2016 р.	
		Усього	у % до:
Усього	41559,4	53353,0	128,4
у тому числі:			100,0
економічно активні підприємства	17418,0	29980,8	172,1
підприємства-банкрути	24141,4	23372,2	96,8
економічно неактивні	—	—	—

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

економічної діяльності; зменшення реальної заробітної плати; збільшення суми заборгованості із виплати заробітної плати.

Враховання визначених особливостей функціонування регіонального ринку праці має визначальне значення при формуванні регіональної програми сталого розвитку та забезпечення кваліфікованою робочою силою області в умовах відкритості європейського ринку праці.

Література:

1. Задорожний Г.В. Оцінка національного трудового потенціалу в умовах розвитку європейського ринку праці / Г.В. Задорожний, Л.О. Мельник, В.О. Козуб // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. — 2009. — Вип. 2. — С. 414—421.
2. Котикова О.І. Імплементція європейського досвіду соціальної інклюзії як елементу соціальної регіональної політики [Електронний ресурс] / О.І. Котикова, М.М. Бабич // Державне управління: удосконалення та розвиток. — 2017. — №9. — Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1118>
3. Котикова О.І. Доходи населення як основний індикатор рівня життя в умовах євроінтеграції / О.І. Котикова, А.О. Краснюк, В.С. Кавецька // Економіка та держава. — 2017. — № 9. — С. 28—33.

References:

1. Zadorozhnyi, H. V. Melnik, L. O. Kozub, V. O. (2009), "Assessment of national labor potential in the context of the development of the European labor market", *Ekonomiczna stratehiia i perspektivy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, vol. 2, pp. 414—421.
2. Kotykova, O. I. Babych, M. M. (2017), "Implementation of the European experience of social inclusion as an element of social regional policy", *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, [Online], vol. 9, available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1118> (Accessed 20 November 2017).
3. Kotykova, O. I. Krasniuk, A. O. Kavetska, V. S. (2017), "Household incomes as the main indicator of living standards in the context of European integration", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 9, pp. 28—33.

Стаття надійшла до редакції 25.01.2018 р.

*Т. І. Олійник,
к. е. н., доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро*

ГЕНЕЗИС ПІДПРИЄМНИЦТВА — РУШІЙНИЙ ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЗАГАЛЬНОНАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

*T. Oliinyk,
Ph.D, associate professor of economics, entrepreneurship and enterprise management,
National University Oles Honchar Dnipro*

GENESIS OF ENTREPRENEURSHIP IS A DRIVING FACTOR IN THE SOCIO-ECONOMIC GROWTH OF NATIONAL INTERESTS

У статті розглянуто економічну природу і зміст підприємництва, його еволюцію від витоків до організованої цілеспрямованої системи, негативні і позитивні риси. Узагальнено теоретико-методичні підходи до визначення підприємництва, його ролі та значення у розвитку економіки. Розкрито найбільш поширені науково-методичні підходи до визначення підприємництва у становленні ринкової національної економіки. Визначено напрям сучасної економічної науки, яка розглядає питання підприємництва і першочерговою метою вбачає розробку дієвих інструментів, спрямованих на вирішення питань сталого соціально-економічного розвитку. Показано важливість підприємництва для економічного зростання і необхідність стимулювання в умовах соціально спрямованої ринкової системи. Розглянуто теорію підприємництва як особливий вид ризикованої діяльності та здібності підприємця. Виокремлено напрям, за яким розвивалося дослідження підприємництва та напрям, що акцентує увагу на соціально-економічних питаннях підприємництва.

The article examines the economic nature and content of entrepreneurship, its evolution from the origins to the organized target system, negative and positive features. Theoretical and methodical approaches to the definition of entrepreneurship, its role and importance in economic development are generalized. The most popular scientific and methodical approaches to the definition of entrepreneurship in the formation of a market economy are revealed. The direction of contemporary economic science, which considers the issues of entrepreneurship, is determined and the primary goal is the development of effective tools aimed at solving sustainable socio-economic development issues. It is shown the importance of entrepreneurship for economic growth and the need for stimulation in a socially oriented market system. The theory of entrepreneurship is considered as a special kind of risky activity and entrepreneur's ability. The direction in which the study of entrepreneurship developed and the direction that focuses on socio-economic issues of entrepreneurship is singled out.

Ключові слова: підприємництво, соціально-економічний фактор, суспільні відносини, підприємницька діяльність, ринкові стимули, виробничі відносини, психологічні чинники.

Key words: entrepreneurship, socio-economic factor, social relations, entrepreneurial activity, market incentives, industrial relations, psychological factors.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Серед суб'єктивних чинників найбільш істотним для першого етапу ринкових перетворень у національному господарстві України була відсутність ба-

чення чітких завдань підприємницької моделі, натомість діяла проста незадоволеність існуючим етапом. Це було зумовлено несприйняття суспільством ринкової моделі економіки як кардинально відмінної

від постсоціалістичної. На цьому ґрунті мало місце існування суспільно-історичних перепон розвитку підприємства, які полягали у самій природі сприйняття підприємництва і його соціальної основи як дрібнобуржуазного середовища. Самі ж суспільно-економічні перетворення завуальовувалися та сприймалися розпливчато, туманною абстракцією, яка аж ніяк не тотожна дійсно існуючому суспільно-економічному устрою найбільш розвинених країн світу. В такому разі передбачалося здійснення заходів із вдосконалення існуючої моделі, бо перехід до капіталістичної системи соціально-економічних відносин і застосування капіталістичної ідеології сприймалися як абсурд.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Сплеск активності досліджень у зародженні підприємницького характеру припадає на початок XVIII ст., і належать відомим вченим-класикам економічної думки: Р. Кантільон, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Д. Сей, А. Маршалл, С. Брю, М. Вебер, В. Зомбарт, К. Макконнелл, Й. Шумпетер та ін.

У вирішенні проблемного характеру сучасного становлення та перспектив розвитку підприємництва проводять дослідження і вітчизняні вчені-економісти, зокрема: З. Варналій, А. Виноградська, Л. Воротіна, Т. Ковальчук, Л. Мельник, С. Мочерний, Ю. Ніколенко, А. Чухно та багато інших. Перш за все дослідженню підлягають загрози і перспективи розвитку підприємства у трансформаційний період, якому притаманне виникнення різного роду деструктивних чинників, які можуть призвести як до суттєвих проблем функціонування підприємств, так і до значних їх конкурентних переваг.

Проте незважаючи на вагомість наукових доробок, щодо підприємництва в Україні, соціально-економічні фактори становлення і розвитку підприємницької діяльності лишаються актуальними.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є визначення факторного впливу підприємництва на формування класу реальних власників, носіїв ринкової ідеології, економіки та стабільності затора суспільства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Розвиток підприємництва як потужної рушійної сили економічного зростання в сучасних умовах має виключно актуальне і високе значення. Успіх цієї справи можливий лише за умови значної активізації основного суб'єкта економіки — людини, що в свою чергу зумовлюється відповідними соціально-психологічними настановами, існуючим мотиваційним і фінансово-економічним механізмом. Сучасні соціально-економічні перетворення нашого суспільства здійснюють люди, які керуються певними уявленнями про майбутній лад ринкової системи, формують певний ідеал майбуття і його привабливі риси. Відомо, що без ідеалу (усвідомленого, чи й не зовсім усвідомленого) людина жити, творчо і високоефективно працювати не може. Коли відбувається руйнування ідеалів, то воно породжує бездуховність, уседозволеність, байдужість, спонукає пошук нових цілей, нового сенсу життя і праці, форм суспільних відносин. Тому проблема ринкових перетворень тісно пов'язується з корінним поновленням соціальних ідеалів, психологічних настанов, що і визначають мотивацію економічного поведіння людей, змістовність підприємництва.

В економічній літературі підприємництво сприймається як специфічний вид економічних дій людей, який змістовно характеризується організаційно-гос-

подарським новаторством, пошуком і знаходженням нових, більш ефективних способів використання виробничих ресурсів, реалізацією можливостей у підвищенні результативності фінансово-господарської діяльності [1—3]. В цьому випадку підприємництво розглядається як своєрідний вид фінансово-господарського мистецтва, економічної творчості, новаторства, вільного прояву ініціативи, зваженого ризику. Все це потребує не лише високого кваліфікаційно-фахового рівня підготовки працівника, його поінформованості, впевненості, але й відповідного соціально-психологічного стану, націленості на досягнення визначеної мети, підпорядкування дій визначальній мотиваційній спрямованості.

У фундаментальних дослідженнях зарубіжних економістів змістовність підприємництва визначається в таких аспектах, як пошук нових економічних можливостей в досягненні фінансово-господарської цілі — одержання максимального прибутку [4], як створення нових комбінацій у виробництві [5], де підприємництво розглядається в ракурсі підвищеного ризику, прагненням самостійності, радості творчості. І, як наслідок, підприємця називають "творчим руйнівником", який рушить рутинні консервативні порядки і створює нові, більш продуктивні і прогресивні.

Слід зазначити, що таке розуміння підприємства і економічної ролі підприємця склалися не відразу. Історично підприємництво пов'язувалося з прагненням людей до багатства, закладеного в них самою природою. Шляхи задоволення цих природних бажань досить різноманітні — від насильницьких методів до шахрайства. Лише у XVIII ст. поняття "підприємець" почали пов'язувати з новаторством, винахідництвом, інтелігентністю, якими характеризують сучасного підприємця. І водночас говориться й про негативні риси цього явища, генерованих сильним прагненням до прибутку, "баріша", "гешефту", прояву ризику заради збагачення [6].

Практично на всіх етапах еволюції підприємства поряд з позитивними присутні і генетично притаманні негативні його ознаки. Сьогодні негативними сторонами підприємництва є тіньова економіка, уникнення від оподаткування, недоброякісність продукції, неправдива реклама тощо, а в більш кримінальному прояві — фінансові "піраміди", ошуканство, шантаж, рекет тощо. Тобто змінилися шляхи і методи неправедного збагачення і від відвертого пограбування, контрабанди, лихварства до різних, більш завуальованих форм зиску.

Проте попри негативні рудиментні ознаки, підприємництво як позитивно-конструктивний компонент виступає рушійною силою економічного зростання, займаючи авангардні, піонерні напрямки діяльності. Його позитивна роль залежить від державної законотворчої політики щодо легітимізації, регламентації, регулювання і спрямування у русло продуктивної реалізації. Тобто у законодавчому аспекті підприємництво визначається як самостійна ініціативна, систематична на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг та зайняттю торгівлею з метою одержання прибутку.

Таке розширене трактування підприємництва отожднює його з бізнесом взагалі, затіняє його феноменальну природу. Згідно із сучасними уявленнями, підприємництво являє собою специфічний фактор економіки, який є функцією трудових ресурсів, творчої праці. Подібно тому як ресурс "земля" у виробничому процесі проявляється фактором родючості (за ступенем прояву якого землі поділяються на кращі, середні і гірші) і має чинники, що визначають кількісну розмірність цього фактору, так і трудові ресурси у виробничому процесі можуть характеризуватися дією підприємства.

Підприємництво як фактор трудових ресурсів має також різну ступінь (розмірність) свого прояву і формується під дією певних чинників його визначеності в процесі генезису і розвитку. Проявляючись у неординарності особистості і її спонукальній цілеспрямованості, що згідно із твердженням багатьох дослідників це проявляється в обмеженому виразі — в розмірі 8—12% бізнесменів [7]. Тобто, підприємець — бізнесмен, але не кожний бізнесмен є підприємцем у цьому специфічному розумінні.

Отже, підприємництво як економічне явище, завжди зумовлюється певними умовами, виражає прояв об'єктивних і суб'єктивних чинників, які створюють цілісну систему. Методологічною основою цього явища є розуміння того, що суспільне буття, матеріальні відносини — первинні, а суспільна свідомість, ідеологія — вторинні.

Виробнича діяльність людини є об'єктивно-необхідною умовою існування суспільства, незалежно від рівня досягнутого розвитку. Люди, що живуть у цих умовах, змінюють економічну діяльність керуючись перш за все необхідністю виробляти засоби для свого існування. Проте завжди незалежно від того, в якій мірі їм вдається здійснити свої цілі, їх діяльність приводить крім бажаних, ще й до непередбачених наслідків, як у прояві негативних рис підприємництва. В цьому разі виробничі відносини людей діють спонтанно.

Той факт, що виробничі відносини є відносинами між мислячими, свідомими індивідами, які спрямовані на досягнення певних цілей, в даному випадку не має ваги: всі свідомі суспільні відносини в решті решт "приспосовуються", зводяться до матеріальних потреб [8, с. 21]. Ось чому розвиток суспільства здійснюється як природньо історичний процес, а історична потреба в певних умовах, на окремих стадіях свого руху стає одновариантною і невідвратною. Що і знайшло вираз у сучасному ринковому трансформованні економіки.

Розглядаючи процес розвитку економічної системи в прояві єдності прогресу виробничих відносин і продуктивних сил, зазначимо, що він — об'єктивний. Проте не слід упускати з уваги аспект практичного функціонування економічної системи: її рух відбувається в єдності розвитку і функціонування. Єдність розвитку і функціонування містить одночасний прояв матеріально-об'єктивних рушійних сил і свідомої економічної діяльності людей, їх взаємозв'язок створює діалектичну взаємодію. Тобто "...взаємодія скасовує всяке абсолютно первинне і абсолютно вторинне; але разом з тим вона є таким двобічним процесом, який за своєю природою може розглядатись з двох різних точок зору; щоб його зрозуміти як ціле, його необхідно навіть досліджувати окремо спочатку з однієї, а потім з другої точки зору, перш ніж можливо буде підсумовувати сукупний результат [9, с. 487].

Залежність суспільної свідомості від буття в процесі їх взаємодії (свідомості і буття) передбачає існування лише відносної самостійності, бо реально вони тісно пов'язані взаємним впливом і взаємною зумовленістю. Тому і в генерації підприємництва об'єктивні і суб'єктивні чинники тісно переплетені.

Реалізація необхідності ринкового реформування економіки складається як взаємодія об'єктивних матеріальних факторів і суб'єктивної, свідомо цілеспрямованої діяльності [10]. Саме в цьому аспекті механізми дії економічних законів і фінансово-господарський механізм співпадають, а виразом рушійних сил виступає реформуюча діяльність суб'єктів економічних відносин — людей, як носіїв специфічно суспільної форми руху матерії. Причому суб'єктивний фактор має певну структуру: він виступає в вигляді відносно самостійної підсисте-

ми органів соціально-економічного регулювання (управління), які в своїй діяльності повинні виходити з корінних потреб об'єктивного розвитку суспільства як неминучого руху по шляху соціально-економічного прогресу. Носієм суб'єктивного чинника є людина, а сутність прояву визначається розвитком підприємництва як фактора розвитку економіки.

Роль суб'єктивного чинника, його практично перетворювальна потужність, вимірюється мірою адекватності розуміння підприємцем реальної дійсності. І глибини, і поверхові знання підприємця у відповідній мірі детермінують майбутнє. При цьому функціонуюча система економічних відносин може мати не один варіант, а декілька. Із різних об'єктивних можливостей підприємець вибирає найбільш значущі для реалізації своїх цілей, чим і впливає на створення конкретних форм відносин [11]. Ось чому вдосконалення економічних відносин як прояв посилення відповідності їх потребам людей, які розвиваються, одночасно свідчить і про відповідне вдосконалення продуктивних сил суспільства, розвиток людини як головного їх елемента фактору підприємства сучасного процесу економічного зростання.

Проблема розвитку підприємництва як умови прискорення ринкового реформування і рушійного фактору економічного зростання, тісно пов'язане не лише з корінним поновленням соціальних ідеалів, психологічних настанов, але й забезпеченням відповідної мотивації економічного поведіння людей, реалізацією їх інтересів. Метою реформування економіки є створення соціально орієнтованої ринкової системи відносин як продукту синтезу загальносоціально-економічного розвитку по цивілізаційному шляху прогресу людства. Цій системі притаманний своєрідний прояв спонукальних мотивів і стимулів, відмінних як від дирижизму, так і лібералізму. В основі мотиваційного механізму знаходяться інтереси людей, певних соціальних груп і суспільства в цілому, які формують конкретні стимули дій. Реалізація ж інтересів через стимули (як прояв об'єктивних законів) відбувається опосередковано психологічними чинниками — заінтересованістю і стимулюванням.

У системі дирижизму (цетралізованій економіці) мотивація дій окремого індивіда обмежується відчуженням його від наслідків праці і зрівнялівкою доходів. У цих умовах процвітає економічний та адміністративний примус, а заінтересованість та стимулювання свідомих дій значно обмежені. Часто вони зводяться до рівня чисто біологічного самозбереження, тобто до інстинктивних проявів виживання, що призводило до підпільних форм підприємництва ("цеховиків", "комбінаторів" тощо).

У системі лібералізму (стихийного ринку) мотивація дій активного економічного суб'єкта характеризується масовим проявом егоїстичних чинників. Не будучи обмеженим, це може призводити до виникнення експлуатації, ігнорування інтересів інших людей. Внаслідок цього можуть розвиватись процеси дисгармонії інтересів окремих прошарків суспільства, що призводить до значного посилення соціальної напруги і стримування розвитку продуктивних сил суспільства.

Регульована ринкова система економіки не випадково має соціальну орієнтацію, яка створюється засобами державного впливу на спрямування зусиль підприємств в русло реалізації загальнонаціональних інтересів. Частково це досягається засобами заінтересованості підприємців у здійсненні тих проектів, які мають загальнонаціональний інтерес як загальнонаціональна цінність, забезпечуючи відповідне стимулювання наданням пільгових умов господарювання, що виступає стимулом їх підприємництва.

Таким чином, держава стимулює реалізацію інтересів суспільства.

Соціальна ринкова економіка являє собою альтернативу як крайньому лібералізму, так і дирижизму. Вона забезпечує поєднання принципів свободи товаровиробника на ринку з принципом соціальної рівності. Метою держави стає досягнення суспільного благополуччя, миру і добробуту. Під ними розуміється забезпеченість всіх членів суспільства належними матеріальними благами, достатніми для збереження себе і свого виду. За цих умов відбувається підпорядкування підприємництва інтересам суспільства.

Мотивація підприємництва в умовах соціально орієнтованої ринкової системи будується на ідеології святенності і недоторканості приватної власності й прав людини. Людина-підприємець готова взяти на себе тягар ініціативної діяльності лише за умови, коли він завдяки цьому може одержати кошти для себе особисто, для своєї сім'ї і своїх нащадків. Тобто в основі мотивації підприємництва лежить найбільш потужна спонукальність, що випливає із самозбереження в поєднанні з стимулюванням вдосконалення людини в творчому процесі.

Виходячи із позитивної ролі регульованого підприємництва для забезпечення соціально-економічного зростання, його обмеженості в прояві (зараз переважно в індивідуальних формах малого бізнесу), суспільно доцільно створювати пільгові умови для його генерації і розвитку. Це може проявлятися у відповідному режимі оподаткування, створенні позитивного іміджу в суспільстві, морального заохочення здійснюваних одночасно із рішучим і безкомпромісних викоріненням проявів індивідуального (групового) егоїзму та інших негативних його форм. Треба пам'ятати, що в його основі лежить поклик до збагачення, тож реалізація його повинна досягатися у легітимних, регульованих і суспільно контрольованих організаційних формах, сприяючих економічному зростанню в межах соціально орієнтованої ринкової економіки.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Невпинний поступ розвитку підприємництва визначається потребою прискорення темпів економічного зростання, що може бути забезпечено реалізацією ринкових стимулів фінансової стабілізації господарської діяльності підприємств та соціальної стабілізації суспільства. В реальній економічній системі питання про необхідність розвитку підприємництва, є питанням модифікації соціальних і економічних процесів у країні. Найбільш важливим компонентом цієї модифікації є забезпечення додаткових робочих місць, що створює для держави можливість безболісно проводити приватизаційні процеси великих підприємств, на яких вивільнюється величезний людський потенціал.

Підприємство сприймається як специфічний вид діяльності, який змістовно характеризується організаційно-господарським новаторством, пошуком і знаходженням нових, більш ефективних способів використання виробничих ресурсів, реалізацією можливостей підвищення результативності фінансово-господарської діяльності. Тобто підприємство виступає як своєрідний різновид фінансово-господарського мистецтва, економічної творчості, новаторства, вільного прояву ініціативи, зваженого ризику. Все це сприяє підвищенню рівня економічної грамотності населення, скорочує поле застосування авторитарних управлінських механізмів, створює соціально-психологічні настрої націленості на досягнення позитивних результатів і підпорядкування зусиль визначальній мотиваційній спрямованості.

Література:

1. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посібник / З.С. Варналій. — К.: Знання-Прес, 2006. — 350 с.
2. Горбачевська О.В. Проблема підприємництва в економічній теорії / О.В. Горбачевська, Н.Н. Рим // Науковий вісник. — 2006. — № 16. — С. 242—249.
3. Гальчинський А.С. Начала нової парадигми політичної економії. Постановка проблеми / А.С. Гальчинський // Економічна теорія. — 2012. — № 2. — С. 5—16.
4. Хайек Ф.А. Дорога к рабству / Ф.А. Хайек / Пер. з англ. Н.Я. Петракова. — М.: "Экономика", 1992. — 176 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер / Пер. с англ. М.Д. Чеванева. — М.: Прогресс, 1982. — 453 с.
6. Мартиненко М.М. Историчний розвиток підприємництва в Україні / М.М. Мартиненко, В.В. Чернега // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. — 2003. — № 3. — С. 57—61.
7. Олійник В.Я. Перший період становлення ринкового соціально-економічного устрою в Україні: вихід з депресії і стимулювання піднесення / В.Я. Олійник // Вісник ДДФЕІ: економічні науки. — 2001. — № 2. — С. 10—17.
8. Дмитрієв І.А. Соціально-економічні аспекти підприємницької діяльності: монографія / І.А. Дмитрієв. — Харків: ВД "Інжек", 2007. — 200 с.
9. Маркс К. Сочинения. — Т. 20 / К. Маркс, Ф. Энгельс — М.: Политиздат, 1961. — 780 с.
10. Кредісов В.А. Умови та особливості відтворення підприємництва / В.А. Кредісов // Теорії мікро-макро-економіки. — 2004. — № 4. — С. 162—169.
11. Шегда А. Стратегія розвитку підприємництва в умовах перехідної економіки України / А. Шегда, Т. Божидарнік // Підприємство, господарство і право. — 2002. — № 5. — С. 102—105.

References:

1. Varnalij, Z.S. (2006), *Osnovy pidpriemnytstva* [Basics of entrepreneurship], Znannia-Press, Kyiv, Ukraine.
2. Horbachevska, O.V. and Rym, N.N. (2006), "The problem of entrepreneurship in economic theory", *Naukovyj visnyk*, vol. 16, pp. 242—249.
3. Hal'chyns'kyj, A.S. (2012), "Begins a new paradigm of political economy. Formulation of the problem", *Ekonomiczna teoriia*, vol. 2, pp. 5—16.
4. Hayek, F.A. (1992), *The Road to Serfdom*, University, Chicago, US.
5. Schumpeter, J. (1982), *The theory of economic development*, Houghton Mifflin Company, Boston, US.
6. Martynenko, M.M. (2003), "Historical development of entrepreneurship in Ukraine", *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu tekhnolohij ta dyzajnu*, vol. 3, pp. 57—61.
7. Olijnyk, V.Ya. (2001), "The first period of the emergence of a market social and economic system in Ukraine: the emergence of depression and the stimulation of ascension", *Visnyk DDFEI: ekonomichni nauky*, vol. 2, pp. 10—17.
8. Dmytriiev, I.A. (2007), *Sotsial'no-ekonomichni aspekty pidpriemnyts'koi diial'nosti* [Socio-economic aspects of entrepreneurial activity], VD Inzhkek, Kharkiv, Ukraine.
9. Marks, K. and Enhel's, F. (1961), *Sochynenyia* [Compositions], Politizdat, Moskva, Russia.
10. Kredisov, V.A. (2004), "Conditions and peculiarities of reproduction of entrepreneurship", *Teorii mikro-makroekonomiky*, vol. 4, pp. 162—169.
11. Shehda, A. and Bozhydarnik, T. (2002), "Strategy of entrepreneurship development in conditions of transition economy of Ukraine", *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, vol. 5, pp. 102—105.

Стаття надійшла до редакції 02.01.2018 р.

I. O. Sevidova,

*к. е. н., доцент кафедри прикладної економіки і міжнародних економічних відносин,
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків*

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

I. Sevidova,

PhD (Econ.), Docent, Department of applied economics

and international economic relations of V. Dokuchajev Kharkiv National Agrarian University

PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

У статті досліджено сучасну аграрну політику спрямовану на сталий розвиток сільського господарства та сільських територій. Наведено основні теоретичні аспекти досягнення конкурентоспроможних показників агропродовольчого виробництва, розширення внутрішнього продовольчого ринку, скорочення обсягів реалізованої імпортової продукції, забезпечення продовольчої безпеки країни. Викладено результати наукових досліджень, присвячених визначенню напрямів реалізації експортоорієнтованої стратегії сільськогосподарськими підприємствами в умовах сучасного розвитку економіки на основі інтеграційної взаємодії. Розглянуто й обґрунтовано організаційний аспект виникнення і розвитку інтеграційної ініціативи аграрних підприємств. Визначено перелік першочергових заходів, які повинна передбачати стратегія розвитку підприємств галузі овочівництва.

The article researches the modern agrarian policy that is aimed at the development of agriculture and rural areas. It presents the main theoretical aspects of reaching increased competitiveness of agricultural production, expanding the internal food market, reducing the volume of realised imported goods, ensuring food security of the country. The article presents the results of scientific research devoted to determining the directions of realisation of export-oriented strategy of agricultural enterprises in the conditions of modern economic development on the basis of integrational interaction. The organizational aspect of the emergence and development of the integrational initiative of agricultural enterprises is considered and grounded. The list of priority measures, which should include the strategy of development of enterprises of the vegetable industry, is determined.

Ключові слова: сільськогосподарські товаровиробники, овочівництво, інтеграція, ефективність виробництва, ринки збуту овочевої продукції.

Keywords: agricultural producers, vegetable growing, integration, production efficiency, markets of vegetable products.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

В останні роки спостерігається стійке зростання споживання овочів. З точки зору збільшення валової продукції в галузі склалася стійка тенденція економічного зростання, яка передбачає кількісне збільшення виробничих показників та сприяє підвищенню забезпечення населення продуктами харчування. Однак до сих пір розвиток овочівництва, в тому числі і закритого ґрунту, здійснюється за екстенсивним типом, без якісних змін технології виробництва, тільки за рахунок збільшення кількості виробничих ресурсів, що не веде до зростання продуктивності, фондівіддачі, зниження матеріаломісткості та енергоємності.

У сучасних умовах загальної інтеграції суспільства особливої актуальності набуває економічний розвиток галузі на основі якісної зміни технологій виробництва, яка полягає в застосуванні більш продуктивної техніки, перспективних сортів і гібридів, сучасних засобів хімізації та захисту рослин. Крім того, велику роль відіграє підвищення ефективності використання трудових ресурсів на основі вдосконалення організації виробництва і праці. В результаті впливу даних факторів можливе збільшення не тільки обсягів виробництва продукції, а й економічної ефективності діяльності сільгоспвиробників.

На сьогоднішній день в Україні функціонують державні, колективні, приватні та змішані аграрні підприємства. Аграрне виробництво здійснюється в аграрних

підприємствах різних організаційно-правових форм. Багато підприємств за різними причинами не можуть виробляти конкурентоспроможну продукцію, в результаті чого сільськогосподарське виробництво стає неефективним і аграрні товаровиробники вимушені відмовлятися від здійснення виробничої діяльності. У країні збільшуються обсяги імпортованої сільськогосподарської продукції, що сприяє зниженню рівня захисту вітчизняних аграрних товаровиробників.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

В Україні та за її межами багато наукових досліджень ведеться навколо проблем розвитку аграрних підприємств в сучасних умовах господарювання та підвищення рівня конкурентоспроможності овочевої продукції на внутрішньому і зовнішньому оптових ринках. Ці проблеми досліджували такі вчені: П. Гайдуцький, В. Жмайлов, М. Зубець, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, О. Шпикуляк, В.В. Юрчишин, Р.Г. Ахметов. Незважаючи на велику кількість наукових робіт та їх вагому практичну цінність, обрана сфера дослідження залишається актуальною, оскільки статистичні показники щорічно оновлюються, відповідно, питання потрібно досліджувати в динаміці.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є визначення пріоритетних напрямів розвитку аграрних підприємств у сучасних умовах.

Таблиця 1. Виробництво овочів за категоріями господарств, у 1990–2016 рр.

Роки	Валовий збір, тис. т		Посівна площа, тис. га		Середня урожайність, т/га	
	Сільсько-господарські підприємства	Господарства населення	Сільсько-господарські підприємства	Господарства населення	Сільсько-господарські підприємства	Господарства населення
1990	4872,1	1794,3	319,2	136,7	152,6	131,3
1995	1607,1	4272,7	212,9	293,9	75,5	145,4
2000	986,3	4835,0	134,7	405,9	73,2	119,1
2005	780,7	6514,3	54,8	412,5	142,5	157,9
2010	964,6	7157,8	48,8	415,9	197,7	172,1
2011	1540,5	8292,4	50,7	453,4	303,8	182,9
2012	1433,9	8582,8	44,8	447,6	320,1	191,8
2013	1158,7	8712,4	36,7	445,4	315,7	195,6
2014	1340,3	8297,5	33,7	404,6	397,7	205,1
2015	1281,7	7933,0	33,2	413,9	386,1	191,7
2016	1192,2	8221,7	33,1	406,5	360,2	202,3

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Таблиця 2. Виробництво овочів в Україні (по всіх категоріях господарств)

Показники	Роки								2016 р. у % до 2000 р.
	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Посівна площа, тис. га	518,6	467,8	504,1	502,8	470,7	463,8	447,1	447,1	86,21
У % до всієї посівної площі	1,91	1,74	1,82	1,81	1,71	1,70	1,66	1,65	86,68
Валовий збір, млн т	5,8	8,1	9,9	9,6	9,2	9,4	161,73	5,8	8,1
Урожайність, ц / га	112,3	173,6	199,9	207,8	206,1	210,5	112,3	173,6	187,44

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний розвиток ринкових відносин передбачає формування такої стратегії розвитку аграрного сектора економіки, яка враховує позитивний вітчизняний та світовий досвід.

Стратегічними цілями розвитку аграрного сектору є:
 — гарантування продовольчої безпеки держави;
 — забезпечення прогнозованості розвитку та довгострокової стійкості аграрного сектору шляхом розвитку різних форм господарювання;

— сприяння розвитку сільських населених пунктів та формування середнього класу на селі шляхом забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення рівня доходів;

— підвищення рівня інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств;

— підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, ефективності галузей, забезпечення стабільності ринків;

— розширення участі України у забезпеченні світового ринку сільськогосподарською продукцією;

— раціональне використання земель сільськогосподарського призначення та зменшення техногенного навантаження аграрного сектору на навколишнє природне середовище [1].

В умовах розвитку ринкових відносин необхідна розробка комплексу заходів по управлінню розвитком сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм на основі організації раціонального використання земельних, трудових, матеріальних ресурсів з метою підвищення якості життя на селі, створення умов для виробництва екологічно чистих продуктів харчування, підвищення економічної ефективності аграрного виробництва, забезпечення продовольчої і національної безпеки країни.

У наукових дослідженнях протягом останніх років ставлення до ситуації щодо структури господарювання досить неоднозначне. Оскільки фермерські господарства не змогли, як передбачалося, стати основним видом господарств, а займають лише малу (на рівні 2,5% використуваних земель і 3,4% від виробництва овочів) частку в Україні, багато економістів віддають пріоритет ве-

ликим підприємствам, хоча і про перспективу їх розвитку в майбутньому єдиної думки немає. Рівень розвитку овочевого підкомплексу визначатиме наявність сформованої системи цільових регіональних оптових ринків овочевої продукції і відповідними можливостями обміну продукцією на внутрішньому ринку, на міжобласному рівні, а також розширення експорту.

Оптимальні розміри посівних площ в сільськогосподарських підприємствах, як правило, визна-

чають при розробці перспективних планів, реорганізації діючих або організації нових господарств. Це особливо важливо для підприємств закритого ґрунту, де обладнання фізично зношується, морально застаріває і вимагає своєчасної модернізації. Практичне використання нових конструкцій і технологічних систем дозволяє забезпечити істотне підвищення економічної ефективності тепличного виробництва. Разом

з тим ефективність реалізації досягнень науково-технічного прогресу залежить від того, наскільки їм відповідають економічні та організаційні умови їх використання на підприємствах. Продуктивність українських теплиць набагато нижче, ніж на аналогічних підприємствах в Європі. Таким чином існуючий рівень валового виробництва забезпечує Україні тільки останні місця в двадцятці найбільших світових виробників.

У господарствах, що спеціалізуються на вирощуванні овочів, значно більші валові збори продукції в порівнянні з господарствами, що вирощують овочі в невеликих розмірах як допоміжне виробництво. У спеціалізованих господарствах створені кращі можливості для формування спеціалізованої матеріальної бази, підвищення рівня механізації робіт, зростання врожайності овочевих культур, зниження трудомісткості і більш ефективної окупності виробничих витрат. Але в сучасних умовах господарювання багато підприємств за різними причинами не можуть виробляти конкурентоспроможну продукцію, в результаті чого сільськогосподарське виробництво стає неефективним і аграрні товаровиробники вимушені відмовлятися від здійснення виробничої діяльності (табл. 1).

Істотне зростання врожайності в 1,87 рази в 2016 р в порівнянні з 2000 р. багато в чому пояснюється постійним вдосконаленням технологій обробітку овочевих культур (табл. 2).

За даними Державної служби статистики в сільському господарстві України відзначаються структурні зміни, зниження обсягів виробництва овочів сільськогосподарськими підприємствами і переміщення основного виробництва овочів з великих підприємств в дрібнотоварне виробництво в господарствах населення (табл. 3).

Така ситуація в цілому нехарактерна для рослинництва і обумовлена особливою трудомісткістю вирощування овочів, витрати праці на їх виробництво в три-чотири рази більше, ніж при виробництві іншої продукції рослинництва. Продукція, вирощена в господарствах населення, реалізується, в основному, через стихійні ринки. Рівень товарності в господарствах населення найнижчий в овочівництві (на рівні 80–85%).

На сьогоднішній день сільськогосподарські підприємства вирощують 10,5% валового збору овочів. Рівень товарності овочівництва в них найвищий по галузі

(більше 95%). На частку фермерських господарств припадає близько 3,4% посівної площі і валових зборів овочів, а рівень товарності становить 90—95% [2].

Як видно, виробництво овочів в Україні залежить, перш за все, від їх врожайності. Саме підвищення врожайності овочів було основною причиною збільшення виробництва. Тому, на наш погляд, у найближчі роки виробникам овочевої продукції необхідні значні інвестиції в інтенсифікацію виробництва з метою підвищення продуктивності.

У концепції розвитку овочівництва та переробної галузі Кабінету Міністрів України, яка виконувалася в період 2011—2015 рр. вказано, що 30% овочів, які реалізуються через мережу роздрібної торгівлі, імпортується з інших держав. В Україні тільки починає розвиватися система оптової торгівлі овочами через організовані продовольчі ринки, в якій продавець гарантує збут продукції на економічно вигідних умовах.

Однією з особливостей овочівництва є те, що незалежно від регіону можливо їх вирощування у відкритому і закритому ґрунті. Характерною особливістю овочівництва, особливо захищеного ґрунту, є висока трудомісткість і порівняно обмежені можливості механізації виробничих процесів. Відмінності в технології вирощування овочів у відкритому і закритому ґрунті визначають відповідні рівень і характер капітальних вкладень і поточних витрат. З одного боку, витрати на вирощування в відкритому ґрунті, хоча і значно вище ніж в середньому по галузі рослинництва, але незрівнянно нижче ніж у тепличному овочівництві. З іншого боку, організація тепличного господарства передбачає реалізацію продукції в зимово-весняний період, коли попит на неї істотно вище, отже і ціна може бути встановлена на більш високому рівні. Таким чином, продукція відкритого ґрунту більш конкурентна влітку, в той час як продукція закритого ґрунту практично домінує на ринку в зимово-весняний період.

У відкритому ґрунті ефективному контролю піддаються тільки водний режим і мінеральне живлення, тому врожайність далека від потенційно можливої. Позитивним аспектом у веденні тепличного господарства є те, що овочі можна вирощувати протягом усього року. Незважаючи на технологічне переоснащення галузі, більшість теплиць в галузі досі залишаються плівковими, що впливає на якість вирощуваної продукції.

У 2010 році в Україні налічувалося 628 га промислових теплиць, а вже в 2011 році їх площі збільшилися на 5,8%. У наступному році приріст склав 6,2%, а в 2013 році — 2,9% (до 726 га).

Однак внаслідок кризових явищ в українському суспільстві, появи окупованих територій частина виробничого потенціалу виявилася втраченою для України. За даними прес-служби Мінагрополітики, станом на 1 січня 2015 року, в Україні загальна площа під овочевими культурами закритого ґрунту становила 4,5 тис. га з них 400 га припадає на сільськогосподарські підприємства та 4,1 тис. га на господарства населення [3].

Сьогодні в нашій країні реалізація виробленої овочевої продукції головним чином здійснюється за прямими зв'язками. У цих умовах, виробник повинен сам вивчати попит, організовувати рекламу і внаслідок цього збільшувати собівартість, а отже і ціну на продукцію, тоді як в економічно розвинених країнах створені системи великої оптової торгівлі через оптові продовольчі ринки, і оптовий покупець гарантує збут продукції на економічно сприятливих умовах і навіть може бути інвестором виробництва. Втім, навіть у таких непростих умовах ринок овочів в Україні проявляє певну гнучкість, і вітчизняні виробники активно постачають овочеву продукцію в супермаркети, магазини і на оптові ринки.

Як пріоритетні напрями стимулювання збільшення обсягів сільськогосподарського виробництва овочів можна визначити організацію переробки вирощених овочів всередині крупних сільськогосподарських підприємств і розвиток мережі реалізації. Створення підрозділів по переробці на підприємствах галузі овочів-

Таблиця 3. Структура виробництва овочів в Україні за категоріями господарств, 1990—2016 рр.

Роки	Сільськогосподарські підприємства, тис. т	Частка у валовому виробництві, %	Господарства населення, тис. т	Частка у валовому виробництві, %
1990	4872,1	73,1	1794,3	26,9
1995	1607,1	27,3	4272,7	72,7
2000	986,3	16,9	4835,0	83,1
2005	780,7	10,7	6514,3	89,3
2010	964,6	11,9	7157,8	88,1
2011	1540,5	15,7	8292,4	84,3
2012	1433,9	14,3	8582,8	85,7
2013	1158,7	11,7	8712,4	88,3
2014	1340,3	13,9	8297,5	86,1
2015	1281,7	13,9	7933,0	86,1
2016	1192,2	12,7	8221,7	87,3

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ництва є одним із стратегічних напрямків підвищення економічної ефективності виробництва, що пояснюється більш досконалим використанням трудових ресурсів, сировини та інших виробничих ресурсів. Об'єднання виробництва продукції і її переробки безпосередньо на підприємстві дозволяє знизити виробничі витрати, зменшити втрати продукції, особливо при реалізації. Промислова переробка та реалізація власної продукції дає можливість для виробників виключити з власного виробничого ланцюжка численні підприємства-посередники.

У результаті виграють і споживачі від нижчих цін і вищої якості продукції, і виробники, які отримують максимум виручки від реалізації виробленої продукції. При цій ситуації велика частина прибутку сільськогосподарського виробництва залишається у переробних підприємствах, обслуговуючих і транспортних організаціях і в системі роздрібної торгівлі, тобто у посередників.

У той же час сучасні тенденції розвитку овочівництва дозволяють стверджувати, що в перспективі особисті господарства населення не зможуть стати альтернативою великим крупнотоварним сільськогосподарським підприємствам.

Ринкові інтегратори, перш за все вертикального типу, повинні отримати підтримку і допомогу з боку держави: пільговий режим оподаткування, звільнення від оподаткування внутрішнього обороту, передбачене в країнах ЄС і США [4].

Крім того, необхідно підтримувати взаємодію активно діючих в останні роки великих сільськогосподарських підприємств у вигляді агрофірм, агрохолдингів та фінансово-промислових груп з дрібними і середніми сільськими підприємствами, наприклад, у вигляді контрактної (контрактного сільського господарства).

Світовий досвід свідчить про досягнення високої ефективності дрібних і середніх аграрних підприємств завдяки організації вертикальних зв'язків. Так, в аграрному секторі США в останні роки спостерігається тенденція до відновлення активної фермерської діяльності за рахунок вертикальної і горизонтальної інтеграції [5].

Такі підприємства в Україні, незважаючи на кризу, змогли не тільки не втратити свій виробничий потенціал, матеріально-технічну базу, а й постійно оновлюють її, хоча і достатньо повільними темпами. Важлива роль у вдосконаленні сільськогосподарського виробництва належить спеціалізованим підприємствам. У перспективі саме такі підприємства будуть виробляти більше 50% продукції овочівництва.

Головною перешкодою для розвитку овочівництва залишається зростання боргового тягаря, що спричиняє брак коштів на технічне і технологічне переозброєння, зниження ефективності власного виробництва. Для виправлення ситуації необхідна програма фінансового оздоровлення організацій і підприємств агропромислового підкомплексу.

Основні завдання інтеграції підприємств галузі овочівництва до організаційно-господарських формувань впливають з фінансово-економічних проблем аграрного сектора економіки та необхідності забезпечення необхідних для сталого виробництва фінансових можливостей. Для поліпшення становища вкрай важлива фінансова підтримка сільськогосподарських підприємств.

Основною перевагою даних формувань є можливість впровадження системних інтенсивних технологій. Нині навіть великі сільськогосподарські підприємства галузі овочівництва, не кажучи вже про невеликі фермерські господарства, не охоплені інтеграційними процесами, не здатні застосувати інновації у вигляді технологічних систем. Підходи до цієї проблеми у вчених різні. Так, Р.Г. Ахметов пропонує проводити в інтегрованих формуваннях оптимізацію внутрішніх розрахункових цін на продукцію і послуги для забезпечення рівних економічних умов господарювання (рівну сукупну рентабельність) всім підприємствам даних формувань на основі економіко-математичних моделей оптимізації розрахункових цін [6].

З іншого боку Юрчишин В.В. вважає, що система розбудови новітньої аграрної політики країни повинна започатковувати реально системне відродження аграрного сектора економіки, надавши всім процесам та складовим необхідної динаміки і результативності [7].

У нашому розумінні головна мета інтеграції — формування спільного економічного простору за умови рівноправної участі держав в процесі об'єднання. Так, поняття "стратегія інтеграції", містить у собі умови і методи поєднання внутрішніх оптових ринків окремих країн в єдину господарську систему національних ринків, а не лише об'єднання економічних інтересів або договірні відносини.

Однак цілісна реалізація напрямів зростання економічної ефективності виробництва овочів на основі подальшого розвитку процесу концентрації виробництва практично неможлива без цілеспрямованої державної підтримки. В умовах сучасних ринкових відносин необхідно поряд з саморегулюванням ринку підвищити стабілізуючу роль держави, використовуючи різні важелі регулювання ринку, як то цільове фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств, здійснення контролю за цінами підприємств аграрного сектору, що є природними монополістами, гарантування державою мінімальних закупівельних цін на овочеву продукцію та інше.

У процесі організації сільського господарства більшість країн дотримується в основному двох стратегій. Імпортозаміщуюча стратегія розвитку економіки держави має в якості пріоритету розвиток внутрішнього ринку країни і має за основу мету насичення ринку по основних групах сільськогосподарської продукції. На відміну від неї, експортноорієнтована стратегія потребує додавання великих власних зусиль і використання внутрішніх ресурсів для формування інноваційного, конкурентоспроможного і технологічно розвинутого внутрішнього ринку. На нашу думку, Україні потрібно використати максимум позитивних факторів експортноорієнтованої стратегії розвитку. Зовнішньоекономічна діяльність, особливо експорт овочевої продукції, може позитивно вплинути на стабілізацію ситуації в галузі і дозволить повніше використовувати власний потенціал.

ВИСНОВКИ

Сучасна парадигма розвитку підприємств галузі овочівництва, що представляє собою якісно нову організаційну та економічну, соціально орієнтовану систему повинна передбачати реалізацію наступних першочергових заходів:

- розширення асортименту виробленої сільськогосподарської продукції;
- залучення інновацій в агропромислове виробництво;
- державне стимулювання збільшення обсягів валового виробництва сільськогосподарської продукції;

— застосування державних важелів регулювання діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринку овочевої продукції;

— впровадження державної політики підвищення якості виробленої сільськогосподарської продукції, досягнення конкурентоспроможних показників агропродовольчого виробництва.

Отже, узагальнюючи вищевикладене, для реалізації експортноорієнтованої стратегії на внутрішньому і зовнішньому оптових ринках рекомендується розробка плану дій, що передбачає розширення наявного ринку, інновації по продукту або диверсифікацію виробництва. Їх залучення, як показує практика, забезпечує збільшення обсягу збуту, розширення продажів овочевої продукції на нові ринки, оптимізації каналів збуту.

Література:

1. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/7644>
2. Супіханов Б.К. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в умовах підготовки до вступу до СОТ / Б.К. Супіханов // Економіка АПК. — 2007. — № 5. — С. 44—49.
3. Українські овочі закритого ґрунту витісняють з ринку імпорт [Електронний ресурс] / В. Топчій // Пресслужба Мінагрополітики. — 2015. — Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/uk/print/17182>
4. Эпштейн Д. Потери, приобретения и перспективы крупных сельскохозяйственных предприятий // АПК: экономика, управление. — 2002. — № 7. — С. 47—53.
5. Черняков Б.А. Роль и место крупнейших сельскохозяйственных предприятий в аграрном секторе США / Б.А. Черняков // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. — 2001. — № 5. — С. 9—12.
6. Ахметов Р.Г. Совершенствование экономического механизма управления интегрированными формированиями // Материалы международной научной конференции. — М.: МСХА. — 2006. — С. 311—313.
7. Юрчишин В.В. Деякі проблеми і узагальнення сучасної аграрної політики / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. — 2007. — № 4. — С. 3—12.

References:

1. "Strategy for the development of the agrarian sector of the Ukrainian economy for the period up to 2020", Stratehiia rozvytku ahrarynoho sektoru ekonomiky Ukrainy na period do 2020 roku, available at: <http://minagro.gov.ua/node/7644> (Accessed 20 Dec 2017).
2. Supikhanov, B.K. (2007), "Increasing the competitiveness of agricultural production in the context of preparation for accession to the WTO", *Ekonomika APK*, vol. 5, pp. 44—49.
3. Pres-sluzhba Minahropolityky (2015), "Ukrainian vegetable covered soil will be displaced from the market import", available at: <http://minagro.gov.ua/uk/print/17182> (Accessed 20 Dec 2017).
4. Jepshtejn, D. (2002), "Losses, acquisitions and prospects of large agricultural enterprises", *APK: jekonomika, upravlenie*, vol. 7, pp. 47—53.
5. Chernjakov, B.A. (2001), "The role and place of the largest agricultural enterprises in the agrarian sector of the USA", *Jekonomika s.-h. i pererab. predpriyatij*, vol. 5, pp. 9—12.
6. Ahmetov, R.G. (2006), "Perfection of the economic mechanism of management of integrated formations", *Materialy mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii [Materials of the international scientific conference]*, M.: MSHA, pp. 311—313.
7. Yurchyshyn, V.V. (2007), "Some problems and summaries of modern agrarian policy", *Ekonomika APK*, vol. 4, pp. 3—12.

Стаття надійшла до редакції 06.01.2018 р.

А. В. Хомутенко,

к. е. н., доцент кафедри фінансів, Одеський національний економічний університет, м. Одеса

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ УКРАЇНИ*

A. Khomutenko,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Finance Department,
Odessa National Economic University, Odessa

PRIORITY DIRECTIONS OF INSTITUTIONALIZED MODERNIZATION UKRAINE'S STATE FINANCE MANAGEMENT

Статтю присвячено обґрунтуванню пріоритетних напрямів модернізації політичної, правової, соціальної й економічної сфер життєдіяльності суспільства та відповідних суспільних інститутів. Аргументовано, що державна політика віддзеркалює обрані владою вектори інституціональної модернізації країни взагалі та управління державними фінансами зокрема. Визначено основний інструментарій державного управління, використання якого сприятиме якісному оновленню всіх суспільних інститутів. Проліюстровано доцільність використання інструментів адміністративного впливу: нефінансових інститутів державного впливу, які здійснюють регулювання прав власності, соціальне та економічне регулювання; інституту державно-приватного партнерства (наприклад, концесія, оренда державного майна та ін.); аутсорсингу; моніторингу; санкцій. На конкретних прикладах підтверджено ефективність застосування фінансових інструментів, які представлені: бюджетними (державне кредитування, фінансування та ін.) та податковими (податкові пільги, податкові знижки та ін.) заходами впливу. Підсумовано, що своєчасне та оптимальне використання визначеного інструментарію дозволить досягнути мети державного управління — задоволення суспільних інтересів. Доведено, що модернізація політичних, правових та соціальних інститутів за рахунок вдосконалення формальних та неформальних інституцій позитивно позначиться як на державних фінансах, так і на економічних інститутах, що функціонують в країні.

The article is devoted to the substantiation of the priority directions of modernization of the political, legal, social and economic sphere of the society life and the corresponding public institutes. It is argued that the state policy reflects the elected vectors of the institutional modernization of the country as a whole and the management of state finances in particular. The basic toolkit of state administration, the use of which promotes qualitative updating of all social institutes is determined. The expediency of using administrative influence tools is illustrated: non-financial institutions of state influence, which regulate property rights, carry out social and economic regulation; the institution of public-private partnership (for example, concession, lease of state property, etc.); outsourcing; monitoring; sanctions. By concrete examples, the efficiency of the use of financial instruments, which are represented by: budgetary (state lending, financing, etc.) and tax measures of influence (tax privileges, tax deductions, etc.), are confirmed. It is concluded that timely and optimal use of certain tools will achieve the goals of state administration — meeting public interests. It is proved that the modernization of political, legal and social institutes through the improvement of formal and informal institutions will have a positive impact on both state finances and economic institutions in generally operating in the country.

Ключові слова: інституціональна модернізація, управління, державні фінанси, суспільні інститути, суспільні інтереси, державна політика.

Key words: institutionalized modernization, management, state finances, public institutes, public interests, state policy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Загострення глобальної конкуренції, необхідність забезпечення динамізму і збалансованості соціально-економічного та екологічного розвитку країни, актуа-

лізує завдання, що постає перед державою в особі органів державної та місцевої влади з оптимізації фінансових потоків централізованих фондів грошових коштів. Вирішення такого завдання вимагає визначення довгострокових пріоритетів модернізації як системи держав-

* Стаття є другою у циклі статей, присвячених інституціональній модернізації управління державними фінансами.



Рис. 1. Основний інструментарій державного управління

Джерело: складено автором за даними [3].

них фінансів, так і системи управління ними, враховуючи, що такі системи будуть віддзеркалювати обрані владою вектори економічного розвитку та напрями забезпечення соціальної справедливості [1]. Водночас слід зважати на те, що кінцеві цілі модернізації управління державними фінансами повинні бути у гармонії з існуючою в країні системою суспільних інститутів.

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

На необхідності реформування вітчизняних суспільних інститутів та інституцій наголошують у своїх публікаціях такі відомі вітчизняні економісти, як: Буркинський В.Б., Геєць В.М., Яременко О.Л. Рекомендації з вдосконалення системи управління державними фінансами в Україні у своїх публікаціях надають: Гасанов С.С., Кудряшов В.П., Балакін Р.Л., Герд Елерс, Шлапак О.В. та ін. Віддаючи належне науковому доробку зазначених вчених відмітимо, що питання проведення інституціональної модернізації управління державними фінансами України залишається не вирішеним та потребує подальшого наукового дискурсу.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є формування пріоритетних напрямів проведення інституціональної модернізації управління державними фінансами України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Обрані владою вектори модернізації (якісного оновлення) країни знаходять своє відображення у державній політиці, яка проводиться у різних сферах життєдіяльності суспільства і спрямована на вдосконалення певних суспільних інститутів. Вибір таких інститутів першочергового впливу вимагає визначення "більових точок", що є індикаторами соціально-економічного становища країни та стану державних фінансів. До таких проблемних питань можна, зокрема, віднести: бюджетний дефіцит, безробіття, негативне сальдо платіжного балансу, інфляцію, девальвацію національної валюти та зростання державного боргу. Здійснюючи заходи щодо мінімізації одного з перерахованих явищ, держава за рахунок дії ефекту мультиплікатора впливає на інші. Так, наприклад, комплекс дій по скороченню безробіття сприятиме оптимізації фінансових потоків державного бюджету (зменшуються витрати на соціальну допомогу та зростають податкові надходження), що зумовлюватиме зменшення бюджетного дефіциту. Результати досліджень зазначених показників повинні складати наукове підґрунтя державної політики та ви-

значати напрями інституціональної модернізації країни взагалі та управління державними фінансами зокрема.

Відмітимо, що державна політика, яка представляє собою сукупність дій органів державної влади, реалізується за рахунок ефективно функціонуючої в країні системи управління, в тому числі й державними фінансами. Такі економічні відносини відіграють роль засобу забезпечення досягнення певних результатів державної політики як-от: задоволення суспільних інтересів та надання суспільних благ й послуг населенню. Разом з тим, під впливом наростаючих трансформативних співпраць між країнами та необхідності встановлення партнерських стосунків між державним і приватним секторами, роль та призначення як державних фінансів, так і їх інституційного середовища (сукупності взаємопов'язаних політичних, соціальних та юридичних правил, що регулюють діяльність економічних суб'єктів) [2]

змінюється. Таким чином, інституціональна модернізація управління державними фінансами повинна відбуватися за рахунок трансформації державної політики у напрямку формування сучасних, тобто таких, що відповідають потребам часу, інститутів. При цьому необхідно враховувати, що поставлені завдання державної політики, спрямованої на інституціональну модернізацію управління державними фінансами, реалізуються лише за умови застосування своєчасного та якісного інструментарію державного управління. У цьому контексті, вважаємо за необхідне визначити такий інструментарій та продемонструвати особливості його використання з метою проведення інституціональної модернізації управління державними фінансами в Україні.

Як відомо, виділяють адміністративні та фінансові інструменти, за рахунок використання яких відбувається реалізація завдань державної політики [3]. Зауважимо, що проведений нами огляд нормативної, наукової та учбово-методичної літератури показав, що наповненість інструментарію державного управління є неоднозначною. Саме тому на рисунку 1 наведена авторське бачення інструментів державного управління.

Зауважимо, що визначений на рисунку 1 інструментарій державного управління може бути використаний при проведенні модернізації політичних, правових, соціальних та економічних інститутів.

Вагоме місце у цілісному процесі якісного оновлення країни взагалі та управління державними фінансами зокрема займає політична модернізація, яка повинна передбачати створення ефективних власних інститутів, встановлення партнерських стосунків між державою та суб'єктами господарювання, формування регуляторів, які б сприяли збалансуванню суспільних і приватних інтересів. Усе це стає можливим за рахунок створення структурно і функціонально розвинутої політичної системи (сукупність політичних інститутів та зв'язків між ними), яка відповідатиме імперативам часу та швидко адаптуватиметься до мінливих у часі потреб суспільства. Слід зазначити, що у сучасних умовах розвитку України політичний орієнтир зсувається від надання суспільних благ та послуг населенню до забезпечення достатніх заходів впливу на приватний сектор (суб'єкти господарювання та домогосподарства), який виконуватиме завдання держави по задоволенню суспільних інтересів. Наприклад, суб'єкти управління державними фінансами, що реалізують податкову та митну політику, застосовуючи певні податкові стимули, зокрема, податкові пільги для роботодавців, які здійснюють на користь своїх найманих робітників медичне страхування, мо-

жуть як здійснити вплив на розвиток такого страхування в країні, так і забезпечити виконання конституційних прав громадян. Крім того, у майбутньому, розвиток страхування позитивно позначиться на стані державних фінансів за рахунок збільшення обсягів вхідних фінансових потоків централізованих фондів коштів, утворених за рахунок застосування податкового методу.

Вважаємо, що дієвими засобами державного впливу, якими органи державної влади можуть активно користуватися, є нефіскальні фінансові інструменти. Використання таких інструментів у короткостроковому періоді часто пов'язане зі зростанням обсягів вихідних фінансових потоків державного бюджету, однак, у довгостроковому періоді, навпаки, — спостерігатиметься обернена тенденція. Так, за рахунок бюджетного кредитування, держава може вплинути на розвиток окремих галузей економіки та у перспективі не лише скоротити обсяги вихідних фінансових потоків, а можливо й збільшити обсяги вхідних фінансових потоків державного бюджету (зокрема за рахунок застосування податкового методу). Наприклад, надаючи державні кредити на певних умовах підприємствам, що входять до складу дорожнього господарства, держава може вплинути на розвиток такої галузі в країні та на обсяги й якість суспільних послуг, що надаються населенню. Крім того, вважаємо, що саме державне кредитування (навіть під 0%), а не фінансування, повинно бути дієвим інструментом задоволення суспільних інтересів (адже фінансування не передбачає повернення, а отже не стимулює отримувача державних коштів до ефективної фінансово-господарської діяльності). Зауважимо, що саме фінансування є активним інструментом державного управління у зарубіжних країнах (Німеччина, Японія та ін.).

Застосування такого адміністративного інструменту управління у сфері державних фінансів, як аутсорсинг дозволить державі передавати в управлінні приватних фірм цілі сфери, що надають державні послуги, зокрема, окремі підприємства транспортної галузі (наприклад, такі, що транспортують нафту та газ). Це може сприяти одночасно й зменшенню вихідних фінансових потоків державного бюджету, що спрямовуються на надання громадськості таких суспільних благ та послуг, й підвищенню їх якості.

Вирішенню завдань держави по задоволенню суспільних інтересів сприятиме й створення нефінансових установ державного впливу, уповноважених здійснювати регулювання прав власності, соціальне та економічне регулювання (наприклад, установ, які видають ліценції). Вбачається, що такі установи повинні бути на самофінансуванні, тобто утримуватися за рахунок суб'єктів, які до них звертаються. Водночас за усіма суб'єктами, що надають суспільні блага та послуги, уповноважені суб'єкти управління повинні здійснювати моніторинг. Моніторинг, в свою чергу, як система нагляду за фінансово-господарською діяльністю підприємств (установ, організацій) на регулярній основі також може бути дієвим інструментом забезпечення економічного, соціального та екологічного ефекту від управлінської діяльності. При цьому органи державної влади можуть використовувати санкції як окремий інструмент адміністративного впливу. Застосування санкцій впливає не лише на обсяги вхідних фінансових потоків державного бюджету, а й стимулює підприємства здійснювати певні функції, які держава на них перекачала. Зауважимо, що зазначений інструмент державного впливу, органи державної влади в Україні активно використовують. Наприклад, з метою працевлаштування такої соціально незахищеної верстви населення як інваліди, на законодавчому рівні підприємства зобов'язують приймаати на роботу цю категорію людей. Так, ст. 19 Закону України "Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні" встановлює "норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів у розмірі чотирьох відсотків середньо-

облікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік, а якщо працює від 8 до 25 осіб, — у кількості одного робочого місця". А у статті 20 цього ж закону визначено, що за порушення такої норми застосовують адміністративно-господарські санкції "в розмірі половини середньої річної заробітної плати на відповідному підприємстві" [4]. Крім того, санкції встановлені й до роботодавців, які офіційно не працевлаштовують своїх найманих працівників. Таким чином, органи державної влади здійснюють заходи з мінімізації чинників, що негативно позначаються на обсягах вхідних фінансових потоків державного бюджету і державних цільових фондів та сприяють задоволенню інтересів як окремої категорії, так і населення країни в цілому.

Зміна інструментарію державного управління, в тому числі й управління державними фінансами за рахунок формування інституту приватно-державного партнерства, сприятиме досягненню конгруентності фінансових потоків державного бюджету та дозволить корпораціям продемонструвати соціальну відповідальність перед громадськістю. Наприклад, у концесію (спільну діяльність) можуть бути передані підприємства, що здійснюють "будівництво та/або експлуатація автошляхів, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури" [5, ст. 4]. Водночас недоліки законодавства у сфері державно-приватного партнерства можуть призвести до того, що об'єкт, який належить народу України або територіальній громаді міста (села, селища), переходить у приватну власність. Так, у виконання норм Закону України "Про державно-приватне партнерство" у 2011 році Одеська міська рада прийняла рішення передати Міжнародний аеропорт "Одеса" у власність новоствореного спільного підприємства, ставши при цьому міноритарним акціонером (міськрада володіє 25% спільного підприємства) [6]. Цей приклад лише доводить висновок Національного інституту стратегічних досліджень про необхідність комплексного удосконалення інституту державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні, зокрема, шляхом: "удосконалення нормативно-правової бази регулювання відносин ДПП; удосконалення інституційного забезпечення розвитку ДПП" [7] з метою виведення управління державними фінансами на інший рівень — рівень, на якому відповідні уповноважені суб'єкти матимуть можливість впливати не лише на фінансові потоки централізованих фондів грошових коштів, а й на напрямки руху фінансових ресурсів децентралізованих фондів грошових коштів, що спрямовуватимуться на реалізацію завдань державної політики та на задоволення суспільних потреб.

Слід зазначити, що глобалізаційні процеси обумовлюють значний вплив міжнародних інститутів на національні інститути, пов'язаність державних фінансів із міжнародними фінансами. Водночас врахування чи ігнорування глобальних екстерналій залежить від політичної волі уповноважених суб'єктів та, в деякій мірі, від відкритості кордонів. Наприклад, державні фінансові ресурси можуть бути спрямовані на боротьбу з тероризмом у світі, на недопущення фінансової кризи, на попередження поширення інфекційних захворювань, на уникнення екологічної катастрофи та інше. При цьому необхідність у таких ресурсах може виникнути й незалежно від того чи є країна закритою чи відкритою. Так, якщо за рахунок закритості кордонів держава і має можливість уникнути проблем з тероризмом, то на наслідки екологічних катаклізмів у світі така ізоляція аж ніяк не впливає. Таким чином, з метою задоволення суспільних інтересів на національному рівні, управління державними фінансами виходить на глобальний рівень, а національні суспільні блага набувають характеру глобальних.

Необхідно відмітити, що реалізація напрямків політичної модернізації передбачає необхідність вдоскона-

лення національних правових інститутів та формальних інституцій (нормативно-правові акти, контрактні відносини та ін.), враховуючи при цьому світові стандарти. Невідповідність національних правових норм міжнародним негативно позначається на інвестиційній привабливості країни, а отже й на стані державних фінансів. Враховуючи це, першочерговим завданням, що постає перед органами державної влади є імплементація міжнародних норм у вітчизняну практику. Водночас варто зважати на: історичний розвиток країни, суспільно-політичний устрій, економічну модель суспільства, національні й релігійні особливості країни (неформальні інституції), систему правових відносин, що склалася та адміністративно-територіальний устрій [8], тобто дотримуватися принципу осмислення, а не засвоєння.

Зауважимо, що Україна, яка обрала вектором руху євроінтеграцію, підписавши 27.06.2014 року Угоду про асоціацію, взяла на себе зобов'язання імплемувати європейські правові норми, активно модернізує національні правові інститути та формальні інституції. Наприклад, проведене нами дослідження вітчизняного законодавства у сфері державних фінансів показало, що в Україні відбувається уніфікація вітчизняних норм та окремих положень Керівництва по статистиці державних фінансів 2001 року [9], зокрема, в частині класифікації доходів та витрат. Крім того, у дотримання норм Керівництва по забезпеченню прозорості у бюджетно-податковій сфері (2007 рік) в Україні, зокрема, здійснюється зовнішній та внутрішній контроль бюджетно-податкової інформації [10]. В аспекті подальшої імплементації положень Керівництва по статистиці державних фінансів 2001 року, на нашу думку, перш за все необхідно внести зміни до Бюджетного кодексу України, Закону України "Про бухгалтерський облік та звітність в Україні", Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі [11].

Останніми роками активно реформується інститут фінансового контролю. Зокрема, прийняття 2.07.2015 року Закону України "Про Рахункову палату" сприяло наближенню вітчизняних правових норм до стандартів Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI), Європейської організації вищих органів фінансового контролю (EUROSAI) та Міжнародних стандартів вищих органів фінансового контролю (ISSAI) [12, ст. 3.7]. Законом було регламентовано компетенції парламентського контролюючого органу та основні засади його контрольної діяльності. Таким чином, правове регулювання діяльності Рахункової палати в Україні здійснюється відповідно до визначених пріоритетів модернізації політичних та правових інститутів.

Слід відмітити, що інститут фінансового контролю враховує формальні інституції, які встановлюють правові основи діяльності ще одного органу фінансового контролю — Державної аудиторської служби України (Державної фінансової інспекції України). Правове регулювання цього органу урядового фінансового контролю останніми роками також активно змінювалось. Так, внесені 16.10.2012 року зміни у Закон України "Про Державну контрольно-ревізійну службу в Україні" змінили його назву не змінивши суті. Закон України від 26.01.1993 року почав називатися "Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні" [13]. Крім того, необхідно відміти, що 28.10.2015 року у дотримання загальносвітової тенденції переорієнтації характеру державного фінансового контролю до наказового на рекомендаційний, КМУ було прийнято Постанову, якою створено Державну аудиторську службу шляхом реорганізації Державної фінансової інспекції. Вважаємо, що таке перейменування є недоцільним, адже цей орган виконавчої влади здійснює державний фінансовий контроль не лише у формі аудиту, а й у формі ревізій (інспектування) та перевірок [14]. У цьому контексті можуть виникнути непорозуміння щодо правового статусу зазначеного контролюючого

органу. Така невідповідність деформує сутність та зміст вітчизняного інституту фінансового контролю.

Вдосконалення інституту фінансового контролю шляхом усунення усіх зазначених недоліків, на нашу думку, призведе до підвищення результативності контрольних заходів органів Рахункової палати та Державної аудиторської служби України, і, як наслідок, сприятиме ефективнішому використанню державних фінансових ресурсів. У цьому зв'язку зауважимо, що Рахункова палата за період з 2005 по 2014 роки виявила від 2,06% до 5,98% незаконно та неефективно використаних коштів державного бюджету та державних цільових фондів у загальній сумі витрат таких фондів, а Державна аудиторська служба України — від 0,44% до 5,89% [15—18].

Зауважимо, що громадянське суспільство представлене такими політичними інститутами, як: органи місцевого самоврядування та громадського контролю, відсутність або нерозвинутість яких негативно впливає на політичний розвиток країни, а, як результат — і на економічний розвиток. У цьому контексті держава як головний актор, в особі органів державної влади, повинна сприяти модернізації цих інститутів, в тому числі й шляхом застосування розглянутих вище інструментів державного впливу. Це, в свою чергу, дозволить задовільнити певні суспільні інтереси та позитивно позначиться на стані державних фінансів.

Зауважимо, що задоволення окремих суспільних інтересів здійснюється за рахунок модернізації таких соціальних інститутів, як: освіти, культури і спорту. Державна політика у цьому напрямку, в першу чергу, залежить від: прийнятої у суспільстві політичної ідеології; пануючих уявлень про природу освітніх, культурних, спортивних процесів, їх впливу на людський розвиток; пріоритетності рішення проблем освіти, культури і спорту для держави; взаємних зобов'язань між суб'єктами, які функціонують у цих галузях та суспільством у цілому [19]. Значний вплив на розвиток зазначених соціальних інститутів мають неформальні інституції, як-от: традиції, звичаї, суспільна думка. Все це й має бути враховане державою, адже ефективно функціонуючі інститути освіти, науки, культури і спорту сприятимуть не лише підвищенню індексу людського розвитку, а й у майбутньому — зменшенню інших видаткових статей державного бюджету (наприклад, на утримання пенітенціарних установ).

Інституціональна модернізація управління державними фінансами передбачає удосконалення інституту науки, що, як відомо, вимагає капіталовкладень з боку держави, тобто обсяги вихідних фінансових потоків з державного бюджету у короткостроковому періоді часу зростають. Водночас за умов ефективного використання таких виділених коштів у майбутньому держава має можливість отримати значні дивіденди. Крім того, наукові інновації сприятимуть розвитку суб'єктів господарювання державного сектору економіки, які зможуть виконувати ексклюзивні замовлення (на кшталт існуючого на сьогодні ДП "Антонов"). Таким чином, модернізація інституту науки сприятиме нарощуванню фінансового потенціалу країни та підвищенню рівня її економічної успішності.

При проведенні інституціональної модернізації управління державними фінансами необхідно враховувати, що існуючі інститути (державна, суд та ін.) можуть бути вражені негласними тіншовими формами взаємодії, як-от: клановість, корупція, зростання влади з капіталом, клієнтелізмом, непотизмом та ін. [20]. Як відомо, усі перераховані негласні тіншові форми взаємодії присутні українському політикуму та органам державної влади, що негативно впливає на ефективність управління державними фінансами. Це, в свою чергу, викликає делегітимізацію влади, оскільки адміністративно-політична машина не забезпечує суспільні потреби та, одночасно, вимагає все більше коштів на своє утримання.

Інституціональна модернізація управління державними фінансами повинна передбачати ліквідацію таких форм взаємодії, що обумовлює необхідність здійснення заходів, спрямованих на боротьбу з ними та, найголовніше — створення умов для еволюціонування свідомості посадових осіб суб'єктів управління, переходу від інстинкту наживи до думки про суспільний добробут (формування ноосфери). В умовах сьогодення надзвичайно важливим є проведення реформаційних процесів у сфері політичної культури, які спрямовуватимуться на активізацію процесів соціалізації суб'єктів політики, удосконалення політичних норм та цінностей, формування соціально-орієнтованої політичної еліти ноократів. У цьому контексті надзвичайно важливо сформулювати адекватні методи матеріальної та нематеріальної мотивації суб'єктів управління державними фінансами. Крім того, необхідно реформувати формальні інституції та створити умови для трансформування, відстроченого у часі, неформальних інституцій, Усе це, на нашу думку, повинно здійснити позитивний вплив на інститут державної влади.

Необхідно відмітити, що Україна вже здійснює певні кроки у напрямі ліквідації зазначених тіньових форм взаємодії. Так, у 2015 році було створено Національне антикорупційне бюро. Водночас, у Законі України "Про Національне антикорупційне бюро" встановлено, що директора цього органу призначає та звільняє Президент України [21, ст. 6]. Натомість, відповідно головного Закону України — Конституції України, Президента не наділено зазначеними повноваженнями [22, ст. 106]. Така невідповідність призведе до того, що у Європейському суді будь-яке рішення Антикорупційного бюро буде визнане недійсним. Таким чином, незрозуміло чи спрямований такий захід органів державної влади на модернізацію правового інституту, на усунення корупції як тіньової форми впливу на суспільні інститути?

Уявляється, що якісне оновлення правових, політичних та соціальних інститутів позитивно вплине на стан не лише державних фінансів як економічного інституту, а й інших економічних інститутів, зокрема суб'єктів господарювання та домогосподарств, модернізація яких сприятиме економічному зростанню та соціально-орієнтованому розподілу.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ НАУКОВИХ РОЗРОБОК

Підсумовуючи результати проведеного дослідження зазначимо, що модернізація інституціональної системи управління державними фінансами обумовлює необхідність формування якісно нових та вдосконалення існуючих в Україні суспільних інститутів, а саме:

- правових (фінансового контролю, правотворчої та правореалізаційної діяльності та ін.) — шляхом внесення змін у відповідні нормативно-правові акти, якот: Бюджетний кодекс України, Закон України "Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні", Закон України "Про бухгалтерський облік та звітність в Україні" та ін. Крім того, необхідно вживати заходи, спрямовані на усунення декларативності норм права. Однією з основних цілей таких трансформацій повинно бути створення правового підґрунтя для модернізації інших суспільних інститутів;

- політичних (держави, політичних партій, органів місцевого самоврядування, громадського контролю та ін.) у напрямку формування соціально-орієнтованої політичної еліти ноократів та громадянського суспільства;

- соціальних (освіти, культури, спорту, науки та ін.), що дозволить підвищити індекс людського розвитку в країні;

- економічних (суб'єктів господарювання, домогосподарств, держави як суб'єкта господарювання та

ін.), які забезпечать соціально-орієнтований розподіл та підвищення індексу конкурентоспроможності країни.

Модернізації політичних, соціальних та економічних інститутів можливо досягнути за рахунок застосування своєчасного інструментарію державного управління — інструментів адміністративного та фінансового впливу на соціально-економічні процеси, який віддзеркалюватиме завдання та напрями державної політики. До основних інструментів адміністративного впливу, на нашу думку, слід відносити: нефінансові інститути державного впливу, які здійснюють регулювання прав власності, соціальне та економічне регулювання; інститут державно-приватного партнерства (наприклад, концесія, оренда державного майна та ін.); аутсорсинг; моніторинг; санкції. Фінансові ж інструменти варто поділяти на: бюджетні (державне кредитування, фінансування та ін.) та податкові (податкові пільги, податкові знижки та ін.). У цьому контексті пріоритетним завданням органів влади являється застосування своєчасного та оптимального інструментарію впливу на суспільні інститути та соціально-економічні процеси, який дозволить досягнути мети державного управління — задоволення суспільних інтересів.

Розроблення та реалізація результативної державної політики і формування ефективної інституціональної системи управління державними фінансами, у значній мірі, залежить від наукового підґрунтя. Це обумовлює необхідність застосування наукового підходу як в процесі проведення модернізації інституціональної системи країни в цілому, так і системи управління державними фінансами, зокрема.

Література:

1. Управление на местном уровне в индустриально развитых странах / Под ред. Анвара Шаха / Пер. с англ. — М.: Издательство "Весь Мир", 2010. — 416 с.
2. Іншаков О.В. Інституція — ключ до розуміння економічних інститутів / О.В. Іншаков, Д.П. Фролов // Економічна теорія: ЕТ: наук. журн. — 2011. — № 1. — С. 52—62. — Режим доступу: <http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/28447/04-Inshakov.pdf?sequence=1>
3. Новые государственные финансы. Ответ на глобальные вызовы / Под ред. Инге Кауль, Педру Кунисанью. — Нью-Йорк — Оксфорд, 2006. — Пер. к.е.н. И. Гуровой [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://web.undp.org/thenewpublicfinance/overview/russian.pdf>
4. Закон України "Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні" № 875-ХІІ від 21.03.1991 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/875-12>
5. Закон України "Про державно-приватне партнерство" № 2404-VI від 01.07.2010 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
6. Офіційний сайт ТОВ "Міжнародний Аеропорт Одеса" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.odessa.aero/ru/reconstruction
7. Павлюк А., Ляпін Д. Аналітична записка "Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>
8. Зінченко М. А. Управління фінансовими потоками місцевих бюджетів України: дис. канд. ек. наук: 08.00.08 / Зінченко Марина Анатоліївна. — Одеса, 2015. — 282 с.
9. Руководство по статистике государственных финансов 2001 года [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.minfin.gov.by/upload/gfs/gsf_rus.pdf

10. МВФ Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере (2007 год) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf>

11. Китайчук Т.Г. Модернізація бухгалтерського обліку в державному секторі: проблеми перехідного періоду / Т.Г. Китайчук // Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. — 2007. — №7. — С. 106—117. — Режим доступу: <http://efm.vsau.org/files/pdfa/3853.pdf>

12. Закон України "Про Рахункову палату" № 576-VII від 02.07.2015 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19>

13. Закон України "Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні" № 2939-ХІІ від 26.01.1993 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>

14. Корнєєв В.В. Возможности усовершенствования государственных финансов Украины в контексте Угоди про асоціацію України — ЄС / В.В. Корнєєв, А.В. Хомутенко // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. — 2015. — Вип. № 12 (175). — С. 7—10

15. Звіти Міністерства соціальної політики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/index>

16. Звіти Державної казначейської служби України про виконання Державного бюджету [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

17. Звіти Рахункової палати [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>

18. Звіти про результати діяльності Державної фінансової інспекції України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/46964>

19. Востряков А.Е. Культурная политика: концепции, понятия, модели / А.Е. Востряков [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cpolicy.ru/analytcs/80.html>

20. Жуков Д. С. Институциональная модернизация: генезис представлений и теоретический контекст / Д.С. Жуков, С.К. Лямин // Ineternum. — Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnaya-modernizatsiya-genezis-predstavleniy-i-teoreticheskiiy-kontekst>

21. Закон України "Про Національне антикорупційне бюро України" від № 1698-VII від 14.10.2014 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1698-18>

22. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page3>

References:

1. Anwar Shah (2010), Upravlenye na mestnom urovne v yndustryal'no razvytykh stranakh [Local governance in industrialized countries], Ves' Myr, Moscow, Russia.

2. Inshakov, O. V. Frolov, D. P. (2011), "The institution is the key to understanding economic institutions", Ekonomichna teoriia: ET: nauk. zhurn, available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/28447/04-Inshakov.pdf?sequence=1> (Accessed 18 December 2017).

3. Ynhe Kaul', Pedru Kunsysan'iu (2006), "Novye hosudarstvennye fyansy. Otvet na hlobal'nye vyzovy. — per. k.e.n. Y. Hurovoj" [New public finances. The answer to global challenges. — translate I. Gurovoy], New York, Oxward, USA, available at: <http://web.undp.org/thenewpublicfinance/overview/russian.pdf> (Accessed 14 December 2017).

4. Verkhovna Rada (1991), "On the basis of social protection of the disabled in Ukraine", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/875-12> (Accessed 14 December 2017).

5. Verkhovna Rada (2010), "About public-private partnership", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (Accessed 14 December 2017).

6. The official website of LLC "International Airport Odessa" (2015), available at: www.odessa.aero/ru/reconstruction (Accessed 14 December 2017).

7. Pavliuk, A. Liapin, D. Analytical note "On the development of public-private partnership as a mechanism for activating investment activity in Ukraine" (2012), available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/> (Accessed 14 December 2017).

8. Zinchenko, M. A. (2015), "Management of financial flows of local budgets of Ukraine", Abstract of Ph.D. dissertation, Money, finance and credit, Odessa National Economic University of Odessa, Odessa, Ukraine.

9. Guide to Government Finance Statistics (2001), available at: http://www.minfin.gov.by/upload/gfs/gsf_rus.pdf (Accessed 14 December 2017).

10. International Monetary Fund "Guidelines for fiscal transparency" (2007), available at: <https://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf> (Accessed 14 December 2017).

11. Kytajchuk, T. H. "Modernization of the accounting sector in the state sector: the problems of the transitional" (2007), Economics, finance, management: actual questions of science and practice, available at: <http://efm.vsau.org/files/pdfa/3853.pdf> (Accessed 14 December 2017).

12. Verkhovna Rada (2015), "About the Accounting Chamber", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19> (Accessed 14 December 2017).

13. Verkhovna Rada (1993), "On the Basic Principles of Implementation of State Financial Control in Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-12> (Accessed 14 December 2017).

14. Kornieiev, V. V. Khomutenko, A. V. "Possibilities for improving the management of public finances of Ukraine in the context of the EU-Ukraine Association Agreement", vol. 12 (175), pp. 7—10.

15. Site of the Ministry of Social Policy of Ukraine (2015), "Reports for 2005—2014", available at: <http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/index> (Accessed 14 December 2017).

16. Site of the State Treasury Service of Ukraine (2015), "Reports for 2005—2014", available at: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477> (Accessed 14 December 2017).

17. Site of the Accounting Chamber (2015), "Reports for 2005—2014", available at: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826> (Accessed 18 December 2017).

18. Site of the State Financial Inspection of Ukraine (2015), "Reports for 2005—2014", available at: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/46964> (Accessed 14 December 2017).

19. Vostriakov, L. E. "Cultural policy: concepts, concepts, models" (2015), available at: <http://www.cpolicy.ru/analytcs/80.html> (Accessed 14 December 2017).

20. Zhukov, D. S. Liamyn, S. K. (2011), "Institutional modernization: genesis of representations and theoretical context", Ineternum, available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnaya-modernizatsiya-genezis-predstavleniy-i-teoreticheskiiy-kontekst> (Accessed 18 December 2017).

21. Verkhovna Rada (2014), "About the National Anti-Corruption Bureau of Ukraine", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1698-18> (Accessed 14 December 2017).

22. Verkhovna Rada (1996), "Constitution of Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page3> (Accessed 14 December 2017).

Стаття надійшла до редакції 08.01.2018 р.

О. В. Ярошевська,

к. е. н., доцент кафедри економіки, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

ПАРИТЕТ ВАЛЮТ ЯК ВІДДЗЕРКАЛЕННЯ СТАНУ ФОНДОВИХ РИНКІВ СВІТУ І РУХУ КАПІТАЛУ

G. Jaroshevska,

PhD of Economics, Senior Lecturer, Associate Professor of Department of Economics,
Classical Private University, Zaporizhzhya

THE PARTITE OF CURRENCIES AS A REVIEW OF THE STATE OF THE STOCK MARKETS
OF THE WORLD AND CAPITAL MOVEMENT

У статті здійснено технічний аналіз курсу національної та іноземних валют: пари євро/долар та ієни. Результати технічного аналізу обґрунтовано з позиції макроекономічної ситуації та політичних аспектів досліджуваного періоду. Визначено тенденції курсу валютних пар залежно від впливу політичних змін та стану соціально-економічної системи держав. Доведено, що паритет валют є віддзеркаленням стану фондових ринків, а взаємна залежність економік країн світу обумовлює необхідність збереження макроекономічної рівноваги у динаміці та пошуку нових, взаємовигідних та компромісних інструментів як державного регулювання, так і управління рухом капіталу.

The article provides technical analysis of the course of national and foreign currencies: euro / dollar and yen pairs. The results of the technical analysis are based on the position of the macroeconomic situation and the political aspects of the investigated period. The trends of currency pairs depending on the influence of political changes and the state of the socio-economic system of states are determined. It is proved that parity of currencies is a reflection of the state of stock markets, and the mutual dependence of the economies of the countries of the world necessitates the preservation of the macroeconomic equilibrium in the dynamics and the search for new, mutually beneficial and compromise instruments of both state regulation and the management of capital movements.

*Ключові слова: паритет, валюта, фондові ринки світу, рух капіталу, технічний аналіз.
Key words: parity, currency, stock markets of world, capital movements, technical analysis.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Успішне функціонування відкритої економіки неможливе без розвиненого й стійкого фінансового ринку. Для стабілізації фінансового становища у зв'язку з обмеженістю фінансових ресурсів держави постає необхідність забезпечити розширене відтворення шляхом залучення та обігу капіталу через фондові канали [1]. Сучасні міжнародні фінансові відносини та валютний ринок — це процеси, що динамічно розвиваються та виливають на ефективність функціонування національних економік в умовах глобалізації. Тому своєчасним є дослідження діалектичного зв'язку стану валютного та фондового ринків. Його актуальність підсилюється в умовах інтеграції України до ЄС, необхідною умовою якої є зростання технологічного та економічного рівня розвитку країни, підвищення інвестиційної привабливості економіки, створення ефективного ринкового господарювання, проведення реформ та модернізації, приведення умов для бізнесу та підприємництва до європейських стандартів [2, с. 139].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАΝІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Проблеми валютно-фондових відносин досліджуються багатьма вченими. Погоджуємося з Масленко О.С.,

що сучасна архітектура світової валютної системи вибудовувалась під впливом та в інтересах окремих країн світу й у такому вигляді давно не забезпечує сталого розвитку та стабільності [3, с. 265]. Фактично вона стала не лише джерелом глобальної нестабільності, а й інструментом геополітичного впливу, що за ефективністю досягнення зовнішньополітичних цілей, в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів, не має аналогів. Утім, як справедливо зауважують Медведкіна Є.О., Золотько В.А. [4, с. 85], сучасні тенденції глобалізації значно поглибили процеси інтеграції фінансових ринків, що сприяло кращому розподілу фінансових ресурсів, але водночас підвищилася залежність національних економік різних країн. На думку Черемісової Т.А. [5, с. 199], головне функціональне призначення валютних ринків — це обслуговування фінансових і валютно-кредитних відносин в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є визначення впливу стану фондових ринків і руху капіталу на паритет провідних валют світу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБґРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Валютні відносини, виходячи з їх економічної природи, перебувають у безпосередньому діалектичному



Рис. 1. Технічний аналіз динаміки курсу пари євро/долар за період 10 липня 2011 року — 2 серпня 2014 року

Джерело: побудовано автором у середовищі MetaTrader 4 за даними [7].

взаємозв'язку з процесами фінансової глобалізації, а також розвитком фондових ринків [6]. Національна економіка відноситься до малих відкритих економік; як наслідок, динаміка світових фінансових ринків істотно впливає на кон'юнктуру вітчизняних ринків та обумовлює відповідні зміни у системі валютного регулювання. З огляду на чутливість національної економіки до кризових явищ можна виділити такі етапи: передкризовий період (2006 — вересень 2008) — поступальне підвищення ефективності регулювання валютного ринку; кризовий період (жовтень 2008—2009) — введення жорстких адміністративних обмежень із одночасним реформуванням організаційних аспектів та інструментарію здійснення валютних операцій; посткризовий період (2010—2011) — відміна тимчасових антикризових заходів та подальша лібералізація валютного регулювання.

Зважаючи на боргову європейську кризу, валютна пара євро/долар демонструвала обернені тенденції протягом 2011 року (рис. 1).

У першому півріччі курс зріс до рівня 1,4833, проте прогнози щодо подальшого його збільшення не виправдалися на практиці, оскільки у другому півріччі курс пари євро/долар знизився до рівня 1,30, що пояснюється експертами негативним впливом суверенного боргу євро зони. Загалом, високою волатильністю курсу валютної пари протягом 2011 року пояснюють економіко-політичними факторами Єврозони та США. Орієнтуючись на лідерів країн, що декларували широкий спектр заходів виходу з боргової кризи, інвестори мали й позитивні очікування, які так і не виправдалися, навіть за результатами Євросаміту у грудні 2011 року.

Зважаючи на наявне всебічне навантаження на курс євро та на значну репатріацію капіталу, експертами (ING, Standard Bank, Lloyds TSB) прогнозувалося подальше падіння пари євро / долар до рівня 1,25—1,20 вже на початку 2012 року. Експертні прогнози для першої половини 2012 року виправдалися падінням курсу пари до рівня 1,20, проте, у другому півріччі формується зростаючий тренд. Відштовхнувшись від сильної лінії підтримки, курс EUR почав свою висхідну тенденцію, яка з невеликими корекціями продовжилася до середини 2014 року.

Крім того, практика показує, день праці у США є точкою відліку осіннього тренда, оскільки саме у цей період виникли перші розмови про fiscal cliff — фіскальний обрив. Досліджуючи динаміку тренда курсу пари євро / долар, спостерігаємо стабільне зрос-

тання. У той період макроекономіка єврозони, в порівнянні з американською, очевидно, програвала, тому зростання курсу пари євро/долара обумовлено схильністю інвесторів до прийняття ризику, або політикою "анти-долара". Таким чином, fiscal cliff створив середовище для продажу долара, тому курс євро зростав як антипод долара, що пояснюється невіправданими очікуваннями ринку, який обнадіяв Федеральну резервну систему США щодо згорання QE — Quantitative Easing (монетарної політики кількісного пом'якшення). Очікуване звуження QE привели до зростання американської прибутковості, і курс долара типово для такого сценарію виріс проти курсу ієни. Тим більше, зазначена тенденція була провокованою. Зростаючі курси пари євро/долар і долар/ієна створили максимально сприятливе середовище для торгівлі. Тим більше, для ринку дана стратегія "carry trade" є досить популярною, коли актуалізується ієна — "фондується" валюта і зростають ризиковані активи, в даному випадку і американська прибутковість. Так, висхідна тенденція по курсу пари EUR / USD спостерігалася протягом всього 2013 року, проте, у 2014 році тренд змінив свій напрям на зворотній (рис. 2). На початку 2014 року курс кілька разів наближувався до рівня 1,39, але так його перевищення не спостерігалось. Поштовхом до ослаблення курсу пари EUR / USD були чутки про вихід Італії з ЄС наприкінці 2013 року, а головним фундаментальним фактором восени 2014 року стали санкції, які Євросоюз ввів проти Росії.

Перекриття ринку збуту для європейських виробників різко погіршило економічну ситуацію, що обумовило потужний поштовх до зміцнення курсу долара. У той період Євросоюз перебудовував економіку, але впроваджені заходи призводили тільки до прискорення падіння курсу євро. Запущена головою Європейського центрального банку Маріо Драгі (італ. — Mario Draghi) програма QE та заходи щодо зниження процентних ставок з рівня 0,15% до рівня 0,05%, обумовили формування низхідної тенденції курсу валюти до початку 2015 року.

У період, коли до паритету валютної пари залишалось всього 4 центи, падіння змінилося корекцією і курс коливався в межах інтервалу 1,04 — 1,14 протягом 2015—2016 рр. (рис. 3). Основними факторами, які зумовили зазначений хід подій, були: у 2015 році — обіцянки Федеральної резервної системи США про підвищення процентної ставки, які щоквартально відтерміновувалися,



Рис. 2. Технічний аналіз динаміки курсу пари євро/долар за період 30 жовтня 2011 року — 23 листопада 2014 року

Джерело: побудовано автором у середовищі MetaTrader 4 за даними [7].

аж до кінця року, а також чутки про скорочення програми QE Європейським центральним банком; у 2016 році — підняття питання про проведення референдуму в Великобританії щодо виходу з євросони — Brexit.

Воно довго обговорювалося економістами з усього світу — одні фахівці стверджували, що вихід буде, а інші — вважали цю подію малоімовірною, оскільки вона порушувала би економічні домовленості в країнах ЄС. Після референдуму курс долара проти євро зміцнювався поки не досяг знову ключового рівня підтримки 1,0400, на якому ціна відчула сильний опір. Такий рівень тестувався ціною неодноразово, але так і не був пробитий.

На рисунку 4 можна чітко простежити, скільки торкань курс робив до зазначеного рівня 1,04, який став відправною точкою курсу пари EUR/USD.

Так, за 2017 рік валютна пара пройшла вгору 16 фігур, досягнувши історичного та психологічного рівня 1.2000 (рис. 5).

Вихід Великобританії з ЄС як фактор більш негативно вплинув на економіку самої країни, ніж на наслідки для економіки ЄС, що підтверджує висхідний тренд курсу EUR/USD. Проведення виборів президента США у 2017 році похитнуло стійкість курсу долара, дестабілізуючи його рівень. Як відомо з практики, зая-

ви політиків дуже сильно впливають на курс національної валюти, оскільки інвестори дуже швидко та непередбачено реагують на висловлювання перших осіб країни. Не дивлячись на те, що Федеральна резервна система США двічі в 2017 році піднімала рівень процентних ставок з 0,75% до 1.25% — напрям тренда курсу долара не змінився, лише тільки був скорегований.

Щодо найближчих перспектив, нині не можна точно охарактеризувати формування тенденції курсу пари євро/долар на наступні періоди, але дуже схоже, що формується фігура "голова і плечі". Вона означає розворот тренда, тому очікується повноцінний рух ціни вниз. За другим сценарієм ціна знову піде вгору в продовження тренду до наступної ключової фігури 1.2400.

Розглянемо особливості формування курсу ієни. Загалом, ієна вважається менш ризикованою валютою, тому інвестори найчастіше використовують її як валюту "сховище" у період криз. Зазначене також впливає на зростання її курсу, що формує рецесію економіки у Японії. Зростаючий курс ієни сформував дисбаланс для експортерів між доходами, що отримувалися у євро та доларах, та витратами, що формувалися в ієнах. Політичним рішенням у 2012 році нового прем'єр-міністра Сіндзо Абе (яп. 安倍 晋三) було негайне зниження курсу



Рис. 3. Технічний аналіз динаміки курсу пари євро/долар за період 24 серпня 2014 року — 17 вересня 2017 року

Джерело: побудовано автором у середовищі MetaTrader 4 за даними [7].



Рис. 4. Технічний аналіз динаміки курсу пари євро/долар за період 14 вересня 2016 року — 26 квітня 2017 року

Джерело: побудовано автором у середовищі MetaTrader 4 за даними [7].



Рис. 5. Технічний аналіз динаміки курсу пари євро/долар за період 12 жовтня 2016 року — 13 вересня 2017 року

Джерело: побудовано автором у середовищі MetaTrader 4 за даними [7].

національної валюти "вручну", що дало змогу за 4 місяці знизити рівень курсу на 20% у порівнянні із курсом долару. Зазначений спад жорстко критикувався іншими країнами-учасниками міжбанківського валютного ринку. За даними рисунка 6 спостерігаємо стрімке зниження курсу валютної пари долар/їєна як результат зміни курсу національного банку за політичним рішенням нового прем'єр міністра.

Такою ситуацією скористалися крупні гравці ринку, зокрема, фонд Джорджа Сороса (Soros Fund Management), який у 2012 році отримав дохід від інвестування у японські акції та валюту на рівні 10%. Низхідний тренд тривав до кінця 2012 року і курс ієни впав на 32% (рис. 7).

Наприкінці 2012 року стрімке падіння курсу змінилося на його зростання до середини 2015 року, після чого перейшло у боковий тренд. Таким чином, ціна у 2015 році майже досягла рівня 126, тоді як ключові історичні рівні опору сягнули рівня 84.00, 103.75, 118.40, 125.80. Загалом, для Японії курс в діапазоні 100—125 ієн за долар є прийнятним для експортерів країни.

У період знецінення національної валюти Японії як компенсаційний варіант інвестування актуалізувався корпоративний сектор, в результаті чого зростають по-

казники виручки від реалізації продукції, надання послуг суб'єктів цього сектору на 25% у період з 2012 року по 2015 рік.

Зважаючи на те, що економічні результати економіки Японії у 2015 році динамічно коливалися, що, загалом, призвело до рецесії, тому початок 2016 року став для економіки країни нульовим (рис. 8). Зазначене було обумовлено різновекторністю розвитку окремих галузей, зокрема показники приватного споживання, інвестицій корпоративного капіталу та зовнішній попит (експорт) не виправдали очікування, що у сумі дестабілізувало економічну систему держави (Itochu ERI).

Підтримати ВВП країни вдалося за рахунок зростання показників державного та приватного інвестування у ринок нерухомості, що обумовлено зниженням ставки національним банком, і, тим самим, цін на нерухоме майно. Рушійною силою в економіці країни також стало розширення бюджету державних витрат. Таким чином, очікування щодо зростання ВВП країни у 2016—2017 фінансовому році коливуються в межах 0,8—1%. Прогнозні показники також враховували погрішність високосного року, оскільки база для розрахунків розширювалася на 1 додатковий день, а масштабах всієї країни це значний обсяг.



Рис. 6. Технічний аналіз динаміки курсу японської ієни за період 11 червня 2009 року – 1 березня 2015 року
Джерело: побудовано автором у середовищі MetaTrader 4 за даними [7].



Рис. 7. Технічний аналіз динаміки курсу японської ієни за період червень 2009 року – 24 липня 2016 року
Джерело: побудовано автором у середовищі MetaTrader 4 за даними [7].



Рис. 8. Технічний аналіз динаміки курсу японської ієни за період березень 2015 року – вересня 2017 року
Джерело: побудовано автором у середовищі MetaTrader 4 за даними [7].



Рис. 9. Технічний аналіз динаміки курсу японської ієни за період березень 2015 року — вересня 2017 року

Джерело: побудовано автором у середовищі MetaTrader 4 за даними [7].

Зважаючи на те, що кардинальні зміни змушують інвесторів додатково страхуватися, більшість з них у період очікування Референдуму у Великобританії скоригували власні інвестиційні стратегії і розмістили активи в державні облигації, золото та японську ієну, що обумовили стрімке посилення національної валюти Японії. Як результат, Національний банк Японії встановлює додаткові регуляторні умови, у разі досягнення рівня 100 за долар здійснюватимуться заходи щодо інтервенції. На практиці ми бачимо (рис. 9), що рівень 100 ціни чітко тримався на ринку, в результаті сформувався трикутник на рівні 100 та 126.

Певний час фігура працюватиме, проте вже наприкінці року буде корекція, у якій бік — пояснять додаткові фактори найближчих періодів.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Основний науковий результат статті полягає у визначенні причино-наслідкових зв'язків між сталістю паритету валют євро/долар, ієни та сальдо руху капіталу на фондових ринках. Коливання іноземної валюти сформувало уявлення проте, що ієна, як інструмент стратегії сховища, популярна у період кризи, коливань курсів долару США та євро.

Перспективами подальших досліджень є прогнозування курсу валютних пар євро/долар, ієни в середньостроковому аспекті у контексті перспектив розвитку фондового ринку України.

Література:

1. Яременко О.О. Вплив валютного регулювання на фондовий ринок в Україні [Електронний ресурс] / О.О. Яременко // Ефективна економіка. — 2010. — № 9. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_9_27
2. Приступа Т.В. Європейська валютно-фінансова інтеграція: проблеми і перспективи для України / Т.В. Приступа // Фінансовий простір. — 2014. — № 2. — С. 137—141.
3. Масленко О. С. Світова валютно-фінансова система як складова нового гео економічного простору / О.С. Масленко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2014. — Вип. 25. — С. 262 — 267.
4. Медведкіна Є.О. Валютні дисбаланси та монетарні процеси в Україні в контексті забезпечення фінансової безпеки / Є.О. Медведкіна, В.А. Золотко // Науковий

вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. — 2013. — № 2. — С. 81—87.

5. Черемісова Т.А. Міжнародні фінансові відносини та валютний ринок в умовах глобалізації / Т.А. Черемісова // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2013. — Вип. 2 (1). — С. 195—201.

6. Казарінов Д.В. Особливості розвитку валютного регулювання в Україні в умовах фінансової глобалізації / Д.В. Казарінов // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер.: Економіка і менеджмент. — 2012. — № 2. — С. 120—133.

7. Національний банк України (2011—2017), Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>

References:

1. Jaremenko, O. O. (2010), "Influence of currency regulation on the stock market in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, vol. 9, [Online], available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_9_27 (Accessed 05 Jan 2018).
2. Pristupa, T. V. (2014), "European Monetary and Financial Integration: Challenges and Prospects for Ukraine", *Finansovij prostor*, vol. 2, pp. 137—141.
3. Maslenko, O. S. (2014), "The world monetary and financial system as a component of the new geoeconomic space", *Naukovi praci Kirovograd'skogo nacional'nogo tehnichnogo universitetu. Ekonomichni nauki*, vol. 25, pp. 262—267.
4. Medvedkina, E. O. and Zolot'ko, V. A. (2013), "Foreign exchange imbalances and monetary processes in Ukraine in the context of providing financial security", *Naukovij visnik Poltav'skogo universitetu ekonomiki i torgovli. Ser.: Ekonomichni nauki*, vol. 2, pp. 81—87.
5. Cheremisova, T. A. (2013), "International financial relations and the currency market in the conditions of globalization", *Visnik social'no-ekonomichnih doslidzhen'*, vol. 2 (1), pp. 195—201.
6. Kazarinov D. V. (2012), "Features of development of currency regulation in Ukraine in the conditions of financial globalization", *Visnik Shidnoevropejs'kogo universitetu ekonomiki i menedzhmentu. Ser.: Ekonomika i menedzhment*, vol. 2, pp. 120—133.
7. National Bank of Ukraine (2011—2017), "Official exchange rate of hryvnia against foreign currencies", [Oficijnij kurs grivni shhodo inozemnih valjut], [Online], available at: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily> (Accessed 05 Jan 2018).

Стаття надійшла до редакції 08.01.2018 р.

Ю. Ю. Вергелюк,
к. е. н., доцент кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Yu. Vergeliuk,
PhD in Economics, associate professor of department of financial markets,
University of the state fiscal service of Ukraine, Irpin

THEORETICAL BASICS OF FORMATION OF THE FINANCIAL MARKET'S TAX POTENTIAL

У статті обґрунтовано необхідність окреслення теоретичних засад формування податкового потенціалу фінансового ринку, що й зумовило формулювання мети: узагальнення та систематизація та вдосконалення існуючих теоретичних положень формування податкового потенціалу фінансового ринку. Здійснено огляд наукових підходів щодо трактування сутності поняття "податковий потенціал", серед яких вивчено та критично оцінено суб'єктивний та ресурсний підходи. Вдосконалено класифікацію податкового потенціалу, зокрема в частині доповнення ознак. Встановлено, що податковий потенціал фінансового ринку перебуває в ієрархічній підпорядкованості фіскального потенціалу країни. Із позиції ресурсного підходу до трактування податкового потенціалу, запропоновано визначення податкового потенціалу фінансового ринку. Здійснено опис факторів, що впливають на формування податкового потенціалу фінансового ринку. Теоретичні засади формування податкового потенціалу лежать в основі практичного дослідження у цьому напрямі, зокрема аналізі податкового потенціалу фінансового ринку.

In the article is substantiated the need to identify the theoretical basics of formation of the financial market's tax potential that caused the formulation of the main aim: generalization, systematization and improvement of existing theoretical basics of formation of the financial market's tax potential. Reviewed scientific approaches on the interpretation of the essence of the concept "tax potential" and among them are studied and critically evaluated subjective and resource approaches. Also was improved the classification of tax potential in part of adding the features. It is found that the financial market's tax potential is in a hierarchical subordination with the fiscal potential of the country. Based on the resource approach to the interpretation of tax potential, was proposed the definition of the financial market's tax potential. The description of the factors that influence formation of the financial market's tax potential was made. Theoretical basics of the formation of the tax potential are the basement of the practical research in this direction, in particular in the analysis of the financial market's tax potential.

Ключові слова: податковий потенціал, фінансовий ринок, фактори впливу, фінансові послуги, податкові надходження, бюджет, податки.

Keywords: tax potential, financial market, factors of influence, financial services, tax revenues, budget, taxes.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Фінансовий ринок будь-якої країни є плацдармом продукування прибутків учасників, а з іншої сторони — джерелом створення вартості, що згодом переформатовується у джерело оподаткування. В умовах посткризового відновлення економіки, коли особливих втрат зазнав не лише реальний сектор економіки, а й фінансовий, що знайшло прояв у тому, що ряд фінансових установ не отримують прибутків, питання збільшення податкового потенціалу набуває чималої актуальності. Чим вищими є обсяги та якість фінансових послуг, тим більшою є ефективність фінансового ринку в цілому, а у тому числі і його податковий потенціал. Питання збільшення податкового потенціалу є комплексним, адже неможливо оптимізувати оподаткування фінансової установи, показники діяльності якої мають від'ємне значення. Реалізація податкових резервів фінансового ринку можлива за вирішення ключових проблем його функціонування. Відсутність стандартизованих

підходів та концептуальних теоретичних положень визначення податкового потенціалу фінансового ринку створюють необхідність наукового пошуку в даному напрямі. Адже за відсутності теоретичних засад формування податкового потенціалу неможливим є ані його оцінка, ані розробка напрямів оптимізації.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Чимало вчених дослідників займались проблематикою оподаткування фінансових установ. Багато праць присвячено вивченню проблем різних сегментів фінансового ринку. Новизну та концептуальну цікавість з цієї тематики становлять праці таких науковців: Гаджикубранова Д.М., Гуменного А.А., Єфименко Т.І., Зими І.В., Ісаковів Ф.С., Коломиєць А.А., Паєнко Т.В., Примостки Л.А., Осипова С.А., Сітшаєвої А.Д., Суглобова А.Є., Тарангул Л.А. та ін.

Разом з тим, зважаючи на наявність нереалізованого податкового потенціалу вітчизняного фінансового ринку,

Таблиця 1. Класифікація податкового потенціалу

№ п/п	Класифікаційна ознака	Види
1	Таксономічність за видостворюючою ознакою	- податковий потенціал по оподаткуванню майна; - податковий потенціал по оподаткуванню доходів; - податковий потенціал по оподаткуванню споживача
2	За ознакою реалізованості	- реалізований податковий потенціал (виробничої чи невиробничої сфери); - нереалізований податковий потенціал (з порушенням фінансового права та без порушення фінансового права)
3	За мерологічною ознакою	види відповідно до кількості податків та платежів;
4	За територіальною ознакою	- податковий потенціал країни; - податковий потенціал регіону; - податковий потенціал суб'єкта
5	За ознакою системності	- податковий потенціал домашніх господарств; - податковий потенціал сектору фінансових корпорацій; - податковий потенціал сектору нефінансових корпорацій

Джерело: побудовано та доповнено автором на основі [3].

потребують подальшого досліджень питання щодо визначення сутності цього поняття, систематизації факторів його формування, а також визначення його видів.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Враховуючи актуальність тематики дослідження, відсутність єдиного підходу щодо формування податкового потенціалу фінансового ринку метою статті визначено узагальнення та систематизація та вдосконалення існуючих теоретичних положень формування податкового потенціалу фінансового ринку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Теоретичний огляд сутності податкового потенціалу має не аби яке значення при вивченні практичних аспектів у даному напрямі. Адже межі охоплення, функції та значення можливо визначити лише розуміючи сутність. На сьогодні питання трактування поняття податкового потенціалу є малодослідженим, а існуючі дослідження не мають єдиної концепції та ґрунтуються на кардинально різних підходах, що значно ускладнює завдання.

Варто відзначити, що існують думки про те, що податковий потенціал є частиною фінансового потенціалу. Якщо фінансовий потенціал включає сукупність усіх фінансових ресурсів того чи іншого підприємства, регіону, галузі, то податковий потенціал є лише частиною цих ресурсів, яка відповідно до чинного податкового законодавства є потенційно можливою сумою податкових баз, які є основою для обчислення всієї сукупності податків і обов'язкових платежів цього підприємства, регіону, галузі. До складу фінансового потенціалу можуть входити фінансові ресурси, які або взагалі не складають об'єкта оподаткування в рамках прийнятої в державі податкової системи, або підпадають під оподаткування частково [1, с. 7].

Останнє твердження є досить сумнівним, адже якщо об'єкт підлягає навіть частковому оподаткуванню, то, на нашу думку, повинен бути частиною фінансового потенціалу.

Сітшаєва А. З. стверджує, що це поняття слід розглядати з позиції широкого та вузького трактування. У широкому сенсі "податковий потенціал" — це сукупний обсяг оподатковуваних ресурсів підприємства, регіону, галузі, країни (з позиції держави) і максимальний обсяг податкового навантаження, яку можуть забезпечити ресурсами платники податків — підприємство, підприємства, регіону, підприємства галузі, підприємства країни (з позиції платників податків). У більш вузькому, практичному, сенсі "податковий потенціал" є максимальною можливою сумою надходжень податків і зборів в, обчислених в умовах чинного законодавства (з позиції держави) і максимальною можливою сумою платежів податків і зборів, обчислених в умовах чинного законодавства (з позиції платників податків) [2].

Варто відмітити, що умовно погляди науковців можливо розділити на 2 великих групи. Одні розглядають податковий потенціал з позиції податкових органів, або фіскальну складову, інші ж зі сторони суб'єктів, що сплачують податки (або ж сукупності таких суб'єктів в певній

обмеженій території) за певний період часу. Зауважимо, що, на нашу думку, слушнішим в цьому контексті є дослідження податкового потенціалу із другої позиції. Адже кількісне визначення податкового потенціалу у першому випадку є вкрай не точним і може базуватися лише на показниках прогнозу. З цієї позиції підходять науковці, що виділяють рівні дослідження податкового потенціалу.

Так, досліджуючи класифікацію підходів до трактування податкового потенціалу Гаджикурбанова Д.М., відзначає що усі підходи можна поділити на ресурсні та дохідні. З точки зору ресурсного підходу податковий потенціал розглядається як сукупність ресурсів, що класифіковано за різними ознаками, зокрема: підлягають оподаткуванню, оподатковані, фінансові [3, с. 97].

В основі ресурсного підходу до трактування поняття податкового потенціалу лежить теза про те, що податковий потенціал — будь-які кошти, які можуть бути використані державою в якості основи для формування податкової бази. Саме такий підхід використовуємо для оцінки податкового потенціалу фінансового ринку України.

Що ж до дохідного підходу, то взаємозв'язок податкових ресурсів (ресурсний підхід) і податкових доходів (дохідний підхід) відповідає взаємозв'язку показників запасу і потоку. На першому етапі відбувається виявлення оподатковуваних ресурсів, формування на їх основі бази оподаткування і податкових ресурсів. Далі податкові ресурси мобілізуються державою, у результаті генерується потік податкових доходів. Відповідно податкові ресурси первинні по відношенню до податкових доходів. Однак при цьому генерування податкових доходів забезпечує можливість для підтримки прийнятної соціально-економічної кон'юнктури функціонування держави і суспільства в цілому і, таким чином, є базовою передумовою подальшого відтворення податкових ресурсів.

З точки зору змісту виділяють такі підходи до трактування податкового потенціалу:

- міжбюджетний;
- результативний;
- відтворювальний;
- генеруючий.

З позиції міжбюджетного підходу "податковий потенціал" є можливим податковим доходом, що припадає на душу населення і генерований відповідними органами влади за фінансовий рік при єдиних умовах оподаткування [4].

Результативний підхід доречний за умови постановки цілей та їх досягнення через реалізацію податкового потенціалу в конкретних умовах господарювання. Податковий потенціал — це максимально можливі податкові ресурси суспільства для задоволення соціальних потреб населення, сформованих при мінімально допустимих розмірах вилучення частини доходів у господарюючих суб'єктах і фізичних осіб [5].

Що ж до відтворювального підходу трактування поняття податкового потенціалу, то за його умовами податкова система це складник системи відтворення, а податковий потенціал є результатом відтворювального процесу.

Генеруючий підхід дещо схожий з попереднім відтворювальним, проте податковий потенціал розглядається в

контексті генерування податкових платежів через функціонування відтворювальної системи з метою виконання функцій держави.

У таблиці 1 наведено класифікаційні ознаки, за якими можна поділити податковий потенціал на види. За таксономічністю видоутворення варто виокремити податковий потенціал по потенціал по оподаткуванню майна, податковий потенціал по оподаткуванню доходів, податковий потенціал по оподаткуванню споживача.

Запропонований поділ дозволяє досліджувати склад і структуру податкового потенціалу з точки зору економічного змісту об'єкта оподаткування, в тому числі з огляду на розподіл потенціалу за суб'єктам права, їх доходами, майном і споживанням.

З позиції реалізованості податковий потенціал буває двох видів: реалізований податковий потенціал (виробничої чи невиробничої сфери), а також нереалізований податковий потенціал (з порушенням фінансового права та без порушення фінансового права). Класифікація за цією ознакою може передавати порушення податкового законодавства, в тому числі і ухилення від сплати податків, зокрема, податковий потенціал може бути реалізований не в повній мірі без порушення фінансове право через включення в його оцінку податкових пільг, або ж наявність умисного або ненавмисного приховування частини доходів чи майна суб'єкта. Зрозумілим та логічним є виокремлення податкового потенціалу за видами існуючих податків чи зборів. Адже потенціал за кожним може мати свої особливості оцінки та обліку. Те ж саме із поділом податкового потенціалу за територіальною ознакою. Так, податковий потенціал країни складається із більш низьких ланок, де відбувається формування податкового потенціалу, зокрема: податковий потенціал регіону, податковий потенціал суб'єкта. Відповідно до того, в якій ланці економічної системи відбувається формування податкового потенціалу, варто виділити податковий потенціал домашніх господарств, податковий потенціал сектору фінансових корпорацій та податковий потенціал сектору нефінансових корпорацій.

На фінансовому ринку будь-якої країни відбувається надання фінансових послуг, через що суб'єкти надання цих послуг отримують чималі прибутки. Саме це дозволяє стверджувати що потужним джерелом формування податкового потенціалу є фінансовий ринок. Особливості оподаткування фінансових послуг, складний механізм їх оцінки та обліку ускладнюють процес дослідження податкового потенціалу, що відображає невелику кількість наукових праць, що стосуються даного напрямку.

Важко відзначити що за ієрархічною підпорядкованістю податковий потенціал є частиною фіскального потенціалу (рис. 1), що включає не лише потенціал по податках, а й митний потенціал.

Поруч із фінансовим ринком функціонує реальний сектор економіки (або ж сектор нефінансових корпорацій) що продукує додану вартість, а результати якого підлягають оподаткуванню. Саме тому і ієрархічній підпорядкованості податковий потенціал фінансового ринку є останнім. Проте податковий потенціал фінансового ринку також можна класифікувати за різними ознаками. Зокрема можна вивчати податковий потенціал ринку банківських послуг та послуг небанківських фінансово-кредитних посередників. Також можливо використати більш детальний підхід і виокремити податковий потенціал банків, страхових компаній, кредитних спілок, ломбардів, фінансових компаній, фондів бірж і інших фінансових посередників, що діють на фінансовому ринку.

У міжнародній практиці виокремлюють ринок депозитних та не депозитних корпорацій, де до депозитних корпорацій відносять кредитні спілки та банківські установи, всіх інших фінансових посередників відносять до не депозитних корпорацій. В такому випадку варто виокремити податковий потенціал ринку депозитних корпорацій та ринку недепозитних корпорацій.

Виходячи з ресурсного підходу до трактування поняття податкового потенціалу, варто сформулювати визначення податкового потенціалу фінансового ринку. Податковий потенціал фінансового ринку — фінансові ресурси, що формуються в межах сегментів фінансового ринку певної країни в умовах певної податкової системи та складаються з внутрішніх економічних джерел за фінансовий рік і можуть бути мобілізовані відповідними органами влади.

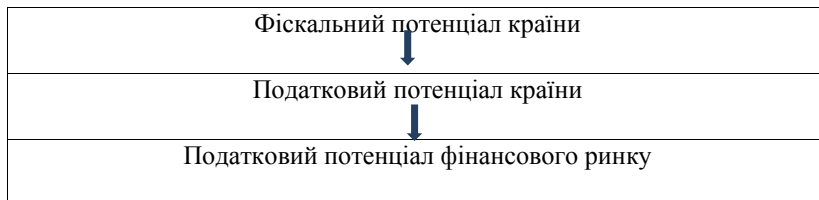


Рис. 1. Ієрархічна підпорядкованість податкового потенціалу фінансового ринку

Джерело: розроблено автором.

Що ж до чинників формування податкового потенціалу фінансового ринку, то варто погодитись з Ісхаковою І.С., яка пропонує чинники формування податкового потенціалу ділити на внутрішні та зовнішні, якщо це стосується податкового потенціалу регіону. Проте, таку класифікацію доцільно імплементувати що до дослідження податкового потенціалу фінансового ринку та його сегментів.

За джерелом виникнення всю сукупність факторів можна розділити на дві групи: зовнішні і внутрішні. До зовнішніх слід відносити фактори, які впливають на податковий потенціал фінансового ринку через державний механізм впливу або включають у себе певні вихідні умови розвитку того чи іншого сектору. Їх особливість полягає в тому, що суб'єкти сектору фінансового ринку не можуть значним чином вплинути на зміну цих факторів. Під внутрішніми розуміються такі чинники, які великою мірою залежать від спеціалізованих регулюючих органів певного сектору фінансового ринку і зусилля повинні бути спрямовані на переважне використання таких факторів. Вони відіграють визначальну роль у формуванні податкового потенціалу фінансового ринку [6, с. 89].

Детальніше розглянемо внутрішні фактори. Першим із них є податкове законодавство. Оподаткування фінансового сектору є складовою загальної системи оподаткування. Під податковим регулюванням фінансового сектору розуміються чітко визначені за цілями й очікуваними результатами зміни в системі його оподаткування, котрі пов'язуються з необхідністю: а) реагування на явища і процеси, що відбуваються в цьому секторі; б) попередження негативних явищ та процесів, які можуть відбутися в секторі; в) сприяння посиленню, розвитку певних явищ і процесів, котрі вже спостерігаються або бажані у фінансовому секторі [7].

Другим внутрішнім фактором є інфляційні процеси. Інфляція проявляється в загальному підвищенні рівня всіх цін під дією інфляції податкова база всіх сегментів фінансового ринку, будучи основою податкового потенціалу — розширюється. Але це збільшення є уявним і для достовірної оцінки податкової бази секторів фінансового ринку. За певний часовий період необхідна її коригування на коефіцієнт інфляції, покликаний нівелювати вплив інфляції на розмір податкової бази.

Гуменний А.А. відзначає навіть незначна різниця у рівні інфляції негативно відображається на формуванні та нарощенні податкового потенціалу на ринку цінних паперів [8, с. 328]. Це ж стосується не лише сегменту цінних паперів, а й інших активів, що обертаються на фінансовому ринку.

Одним із факторів є формування податкового потенціалу фінансового ринку є глобалізаційні процеси. Процеси глобалізації економіки надають істотний вплив на характер і наслідки дії традиційних податкових механізмів. Фінансовий ринок вважається найвразливішим до негативних наслідків глобалізації, що суттєво зменшує податковий потенціал.

Рівень заощаджень є ще одним із важливих факторів формування податкового потенціалу фінансового ринку, адже трансформуються в інвестиційні ресурси, що перерозподіляються на фінансовому ринку, забезпечуючи його функціонування. Фактор рівня заощадження тісно переплітається з рівнем довіри населення до суб'єктів фінансового ринку.

До факторів формування податкового потенціалу фінансового ринку можна віднести рівень податкової культури. Податкова культура — це комплексна характеристика свідомості людини, сформована в процесі навчання і виховання, що відображає рівень розвитку, його міру переконання в необхідності сплати податків. Основними складовими, які визначають рівень податкової культури,

є податкове законодавство і податкове адміністрування [9, с. 114].

У контексті використання ресурсного підходу до трактування та оцінки податкового потенціалу фінансового ринку до чинників, що його визначають варто додати наступні.

Виробничий фактор є результатом діяльності в основних секторах фінансового ринку. Кількість та обсяги наданих фінансових послуг чітко відображають цей фактор.

Стан і ефективність використання трудового фактора фінансового ринку зумовлюють реальний стан економіки, економічні та соціальні показники і перспективи його розвитку. Трудовий фактор впливає на податковий потенціал регіону через доходи громадян, споживання продуктів харчування та інших необхідних товарів і послуг, накопичення капіталу.

Досить суттєвим є фактор інноваційно-інвестиційний, що характеризує активність інвестицій на фінансовому ринку, а використання інновацій. Коли інвестиційний клімат країни сприяє розвитку інвестування на фінансовому ринку можна спостерігати притік внутрішніх та зовнішніх інвестицій, що сприяє розширенню бази оподаткування. Це відбувається за рахунок надання нових видів послуг, зростання доходів населення.

Формування податкової політики і механізму оподаткування відбувається під впливом багатьох чинників. Одним з них є прогноз можливої податкової бази на різних секторах фінансового ринку, виходячи з діючих норм законодавства і передбачуваних змін, що випливають із завдань, що диктуються податковою політикою органів влади певної країни. В результаті в теорію оподаткування та адміністрування було введено поняття податкового потенціалу фінансового ринку.

На думку д. е. н., професора Паєнтко Т.В., на сьогоднішній день існує декілька методів оцінки податкового потенціалу, однак всі вони призначені для оцінки податкового потенціалу території. У загальному вигляді оцінка податкового потенціалу може здійснюватися на основі абсолютних показників (статика) та на основі індексів (динаміка). Оцінюючи податковий потенціал фінансового ринку, необхідно використовувати і абсолютні показники (для визначення обсягу прихованих резервів), і відносні (для характеристики тенденцій формування і реалізації податкового потенціалу фінансового ринку). Тому при оцінці податкового потенціалу фінансового ринку необхідно виділити два напрями [10, с. 146]:

— інтегральний, який буде ілюструвати загальні тенденції формування податкового потенціалу фінансового ринку в залежності від тенденцій його розвитку. Застосування інтегральної методики потребує вибору базових показників розвитку фінансового ринку, які мають безпосередній вплив на обсяги податкових надходжень, мобілізованих від операцій на фінансовому ринку;

— кількісний, який дозволяє оцінити обсяг недоотриманих податкових надходжень по ключових податках, які сплачують учасники фінансового ринку.

Оподаткування кожного сектору фінансового ринку має свої особливості, що безумовно є особливістю формування податкового потенціалу.

ВИСНОВКИ

У результаті дослідження тематики виявлено, що така проблематика потребує подальших наукових розробок, зокрема в напрямі вивчення підходів до оцінки податкового потенціалу фінансового ринку та його секторів.

Здійснивши огляд сутності поняття податковий потенціал, вдалось встановити, що існує велика кількість думок на цей рахунок. З позиції можливості оцінки податкового потенціалу варто використовувати ресурсний підхід до трактування та вважати податковий потенціал — ресурсами, що формуються в умовах певної податкової системи та складаються з внутрішніх економічних джерел за фінансовий рік і можуть бути мобілізовані відповідними органами влади. Також розглянуто класифікацію податкового потенціалу, де виокремлено п'ять класифікаційних ознак.

Розглянувши фактори формування податкового потенціалу фінансового ринку, встановлено, що їх можна класифікувати на дві великі групи: внутрішні та зовнішні. Загалом до факторів формування податкового потенціалу фінансового ринку можна віднести: глобалізаційні процеси, податкова культура, рівень заощаджень, трудовий

та виробничий фактори, інвестиційно-інноваційний фактор, фактор умов оподаткування, рівень тонізації фінансового ринку та економіки. Управління розмірами податкового потенціалу фінансового ринку можна забезпечити ефективністю впливу на фактори його формування. Врахування цих факторів допомагає в повній мірі обґрунтувати і оцінити динаміку розвитку секторів фінансового ринку.

Література:

1. Коломієц А.А. О понятиях налогового и фінансового потенциалов регионов / А.А. Коломієц, А.Д. Мельник // Налоговый вестник. — 2000. — № 1. — С. 6—9.
2. Сітшаєва Л.З. Економічна сутність категорії "податковий потенціал" / Л.З. Сітшаєва // Культура народів Причорномор'я. — 2012. — № 244. — С. 184—188.
3. Гаджикурбанов Д.М. "Налоговий потенціал" в системі економічних категорій / Д.М. Гаджикурбанов, И.В. Бердичевский // Вестник фінансового університета. — 2015. — № 6. — С. 96—106.
4. Суглобов А.Е. Экономическое содержание налогового потенциала в современных моделях экономического развития / А.Е. Суглобов, Д.Н. Слободчиков // Налог и налогообложение. — 2009. — № 7. — С. 24—37.
5. Осипов С.Л. Вариативные модели измерения налогового потенциала / Л.С. Осипов, Е.С. Осипова // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. — 2010. — № IV-2 (4). — С. 135—143.
6. Исхакова Ф.С. Определение основных факторов налогового потенциала / Ф.С. Исхакова, Ю.С. Горобец // Финансы региона. — 2007. — № 7 (46). — С. 88—91.
7. Єфименко Т.І. Антикризове податкове регулювання фінансового сектору / Т. І. Єфименко // Фінанси України. — 2011. — № 11. — С. 3—21.
8. Гуменний А.А. Чинники формування податкового потенціалу ринку цінних паперів / А.А. Гуменний, Т.В. Паєнтко // Бізнес Інформ. — 2014. — № 2. — С. 327—331.
9. Филатова Е.А. Анализ факторов, влияющих на величину налогового потенциала региона / Е.А. Филатова // Вестник экономики, права и социологии. — 2013. — № 1. — С. 112—116.
10. Паєнтко Т. В. Інтегральні та кількісні підходи в аналізі податкового потенціалу фінансового ринку / Т.В. Паєнтко // Інформаційні технології в освіті. — 2012. — № 13. — С. 144—149.

References:

1. Kolomic, A. L. end Mel'nik, A. D. (2000), "On the concepts of tax and financial potential of the region", *Nalogovyy vestnik*, vol. 1, pp. 6—9.
2. Sitshaeva, L.Z. (2012), "The economic essence of the category "tax potential"", *Kul'tura narodov Prichernomor'ya*, vol. 244, pp. 184—188.
3. Gadzhikurbanov, D. M. end Berdichevskij, I. V. (2015), "Tax potential" in the system of economic categories", *Vestnik finansovogo universiteta*, vol. 6, pp. 96—106.
4. Suglobov, A.E. end Slobodchikov, D. N. (2009), "Economic content of tax potential in modern models of economic development", *Nalogi i nalogooblozhenie*, vol. 7, pp. 24—37.
5. Osipov, L.S. end Osipova, E.S. (2010), "Variable models of measuring the tax potential", *Uchenye zapiski Komsomol'skogo-na-Amure gosudarstvennogo tehniceskogo universiteta*, vol. IV-2 (4), pp. 135—143.
6. Ishakova, F.S. end Gorobec, Ju. S. (2007), "Determination of the main factors of the tax potential", *Finansy regiona*, vol. 7 (46), pp. 88—91.
7. Yefymenko, T.I. (2011), "Anti-crisis tax regulation of the financial sector", *Finansy Ukrainy*, vol. 11, pp. 3—21.
8. Humennyj, A.A. end Paientko, T.V. (2014), "Factors for the formation of the tax potential of the securities market", *Biznes inform*, vol. 2, pp. 327—331.
9. Filatova, E.A. (2013), "Analysis of factors influencing the size of the tax potential of the region", *Vestnik jekonomiki, prava i sociologii*, vol. 1, pp. 112—116.
10. Paientko, T.V. (2012), "Integral and quantitative approaches to the analysis of the tax potential of the financial market", *Informatsijni tekhnologii v osviti*, vol. 13, pp. 144—149.

Стаття надійшла до редакції 13.01.2018 р.

В. Г. Панченко,

к. і. н., докторант, Маріупольський державний університет

ПРИХОВАНИЙ ПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК ВИКЛИК РЕГУЛЮВАННЮ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

V. Panchenko,

PhD, post-PHD at Mariupol State University

MURKY PROTECTIONISM: A CHALLENGE TO REGULATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

У статті доведено, що протекціонізм з його можливостями адаптування економіки до несприятливих умов на світових ринках є хоча й важливою, але все ж тільки складовою частиною економічної політики. Порівняно класичні форми протекціонізму з новітніми його проявами, що набувають прихованих форм в умовах лібералізації міжнародних економічних відносин. Запропоновано аналіз змістовного наповнення поняття "прихований протекціонізм" (англ. hidden/murky protectionism) та наведено приклади його застосування розвиненими країнами, що дозволило спростувати поширене переконання про те, що по мірі просування шаблями економічного розвитку країни втрачають стимули до захисту, надаючи перевагу ідеології вільного ринку. Доведено, що прихований протекціонізм виходить далеко за межі нетарифного регулювання.

It is shown in the article that protectionism, with its capacities to adapt economies to unfavorable environments at global markets, is but a component of the economic policy, although an important one. Classical forms of protectionism are compared with its newly emerging manifestations taking hidden forms in the conditions of the liberalizing international economic relations. The analysis of the essential meaning of the notion "murky protectionism" is proposed, and cases of its use by developed countries are given, which enables to deny the conventional belief that as countries move up the stairs of economic development they lose stimuli for protection and give preference to the free market ideology. It is demonstrated that murky protectionism goes far beyond the boundaries of non-tariff regulation.

Ключові слова: прихований протекціонізм, нетарифне регулювання, технічні бар'єри в торгівлі, новий протекціонізм, міжнародна торгівля.

Key words: murky protectionism, non-tariff regulation, technical barriers to trade, new protectionism, international trade.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ІЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Економічна нестабільність — це виклик, який породжує прагнення держав вдаватися до протекціоністських заходів з метою стабілізації національних економік. Застосування протекціоністських заходів надає економіці нового змісту. Водночас необхідно наголосити, що протекціонізм з його можливостями адаптування економіки до несприятливих умов на світових ринках є хоча й важливою, але все ж тільки складовою частиною економічної політики. Для стабілізації ситуації використовуються також інші чинники, які в ході взаємодії працюють на завдання, що мають вирішуватися, в тому числі, за рахунок реалізації протекціоністської політики.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дж. Бхагаваті та Р.Е. Х'юдек [1] "новим протекціонізмом" називають тенденцію обходити правила СОТ, використовуючи лазівки в угодах та встановлення таких типів бар'єрів, які не регулюються відповідними угодами. На нинішньому етапі як міжкраїнової взаємодії, за переконанням О. Довгаль [2], так і власне місцевої організації економічного життя, "чистий лібералізм" і "чистий протекціонізм" відсутній, а тому до нових форм прояву протекціонізму автор відносить такі: переважання його наступального характеру з яскраво вираженими агресивними експансіоністськими рисами; появу "колективного макрорегіонального протекціонізму" сучасних інтеграційних союзів; розширення арсеналу інструментів за рахунок використання порівняно нових, тих, які важче піддаються міжнародному регулюванню. Ми погоджуємось з підходом Н. Резнікової та О. Іващенко, які розглядають неопротекціонізм як інобуття лібералізму в контексті пошуку країнами нових інструментів

подолання відносин асиметричної залежності. До них авторами зараховано ті інструменти національної економічної політики, що є реакцією на нівелювання наслідків циклічних коливань глобальної кон'юнктури та спрямовані на зменшення зовнішньої залежності країни шляхом уникнення штучно насаджених умов співпраці, прописаних у межах інституційних домовленостей у різних сферах міжкраїнової співпраці (валютної, фінансової, торговельної, інвестиційної), базованих на принципах глобальної лібералізації [3, с. 5]. Під "неопротекціонізмом" А. Келічавий розуміє політику встановлення адміністративних, фінансових, кредитних, технічних та інших бар'єрів, які значно ускладнюють вільне пересування товарів через кордони держав [4]. Якщо ж розглядати основні інструменти неопротекціонізму, то до них автор відносить такі: стандарти і вимоги, пов'язані із захистом життя і здоров'я населення; "добровільне" обмеження експорту; експортне кредитування. Втім, на нашу думку, запропонований підхід виглядає обмеженим і таким, що концентрується на створенні перешкод виключно на шляху руху товарів, ігноруючи при цьому розгляд інших факторів виробництва.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті полягає в порівнянні класичних форм протекціонізму з новітніми його проявами, що набувають прихованих форм в умовах лібералізації міжнародних економічних відносин.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Як свідчить практика, взаємопов'язаний і взаємообумовлюючий характер усіх чинників економічної політики сприяє формуванню здатної до динамічного пристосування змішаної економіки [5]. Передусім йдеться про стабілізаційно-відтворювальну роль протекціонізму

Таблиця 1. Класифікаційні ознаки класичного протекціонізму

Вид	Мета	Об'єкт впливу	Інструменти впливу	Тип протекціонізму	Види суміжних політик, спрямованих на реалізацію мету	Важелі регулювання	Рівень регулювання
1	2	3	4	5	6	7	8
Стратегічний	Стратегічний захист національних інтересів та/або структурна трансформація національної економіки	Структура економіки	Структурна політика	Комплексний	Регуляторна Зовнішньоторговельна Бюджетна Фінансова Монетарна	Обмежувального / стимулюючого характеру Прямого/непрямого впливу Цінові/нецінові	Національний
		Галузь сільського господарства	Сільсько-господарська політика	Аграрний	Регуляторна Фінансова Бюджетно-податкова Зовнішньоторговельна Структурна	Обмежувального / стимулюючого характеру Прямого/непрямого впливу	Неурядові організації (Базельський комітет) Глобальний (ГАТТ/ВТО)
		Енергетична галузь	Енергетична політика	Енергетичний	Регуляторна	Прямого/непрямого впливу Цінові/нецінові	Інтеграційний (на рівні об'єднань (ЄС)) Державний
		Ресурсоємні галузі	Сировинна політика	Ресурсний	Технологічна		
		Високотехнологічна галузь	Технологічна політика	Технологічний	Фінансова		
		Фінансовий сектор	Інноваційна політика	Фінансовий	Регуляторна		
		Інвестиційна галузь	Інвестиційна політика	Інвестиційний	Грошово-кредитна Бюджетно-податкова		
Регулярний	Стратегічно-тактичний захист національних інтересів	Галузі «точок росту»	Структурна політика Інноваційна політика	Галузевий Інвестиційний	Бюджетно-податкова Зовнішньоторговельна	Обмежувального / стимулюючого характеру Прямого/непрямого впливу Цінові/нецінові	Національний Регіональний
		Працевіткі галузі	Технологічна Бюджетно-податкова	Технологічний			
Ситуаційний	Тактичний захист національних інтересів	Промислова концентрація Доходи населення Міграція	Регіональна політика	Селективний Соціально-орієнтований	Бюджетно-податкова	Обмежувального / стимулюючого характеру Прямого/непрямого впливу Цінові/нецінові	Регіональний в межах держави
			Соціальна політика		Грошово-кредитна		
			Міграційна політика		Регуляторна		

Джерело: укладено автором.

му [6]. Крім того, регулювання інвестиційних потоків захищає внутрішню економіку від несприятливих зовнішніх впливів, підвищує її здатність протистояти виникаючим дисбалансам. Протекціоністські заходи в цілому спрямовані на фіксацію основної мети протекціонізму — адаптації до нової економічної ситуації та відтворення економічного потенціалу держави [7]. Похідними є завдання з визначення та застосування інструментів впливу на об'єкти протекціоністської політики.

Протекціонізм нерозривно пов'язаний з бюджетною, податковою і митною політикою країни, що разом є засобом макроекономічної стабілізації, застосування якого спрямоване на стимулювання або стримування діяльності зовнішнього сектора економіки. Визначальним при виборі напрямку впливу є створення умов, за яких національна економіка через набуття конкурентоздатних характеристик, що виникають на основі формування відповідної структури внутрішнього господар-

ства, забезпечує достатній рівень зовнішнього сектора, здатного витримувати виклики світових ринків. Як бачимо, протекціоністські заходи, що стосуються внутрішньої економіки, об'єктивно сприяють ефективності зовнішнього сектора, хоча такі заходи згідно з національною зовнішньоекономічною стратегією через монетарну та бюджетно-податкову політику мають вплив на весь спектр зовнішньоекономічної діяльності.

Змішана економіка, коли держава визначає критерії регулювання з метою встановлення балансу між інтересами бізнесу та потребами соціально-економічного розвитку країни, дає змогу віднайти раціональну структуру внутрішнього господарства і використати потенціал НДДКР. Таким чином досягається реалізація завдань постійного осучаснення економіки, її сталого зростання, що неодмінно сприятиме підтриманню належного рівня національної безпеки. Інакше кажучи, державний протекціонізм покликаний надати підтримку національ-

ному бізнесові у конкурентній боротьбі на світових ринках.

Заходи протекціонізму мають подвійну мету. По-перше, держава сприяє зростанню конкуренції у тих сферах і галузях, де можливості національних виробників порівняні з потенціалом закордонних економічних гравців або ж з причин абсолютної відсталості вітчизняних секторів, подальший розвиток яких неможливий без залучення досвіду, технологій і коштів зарубіжних виробників. По-друге, держава перекидає доступ до тих сфер і галузей, які, з одного боку, не готові до конкуренції, але, з іншого боку, діяльність яких безпосередньо пов'язана з потребами забезпечення національної безпеки взагалі та економічної, зокрема. Така діалектична єдність спроможна започаткувати процеси сталого національного розвитку (табл. 1).

Адже державний протекціонізм у такому випадку спонукає вітчизняних виробників до просування на міжнародні ринки в результаті освоєння технологій і сфер, що забезпечують отримання найбільшої частки доданої вартості. Зрозуміло, цього можна досягти за умови отримання доступу до передових технологій та перебування у конкурентному середовищі, що неодмінно створить передумови для саморозвитку. У цьому сенсі протекціонізм є інструментом формування державної структурної політики. При виробленні протекціоністських заходів до уваги має братися реальний стан національної економіки у зв'язку з тим, що від цього залежить використання урядом певного набору інструментів та ресурсів [8].

Практика свідчить, що завдяки вищому потенціалу економічно розвинені країни захищають власні інтереси на внутрішньому і світовому ринках, використовуючи так звані випереджувачі протекціонізму. Це означає, що таким чином досягається безперервність економічного розвитку щоразу на новому виткові з урахуванням досягнень національного та світового науково-технічного прогресу та збереження домінуючого стану не тільки на ринках, а й загалом у світі.

Крім того, розвинені країни, вимагаючи слідувати принципам лібералізму, захищають власний ринок заходами, що фактично суперечать задекларованим цілям глобалізованої економіки, тому що запроваджують високі митні збори, недосяжні для решти світу технічні вимоги, державне субсидування сільськогосподарських виробників та інших галузей, чия діяльність є складовою забезпечення високого рівня національної безпеки в широкому розумінні цих слів, а також витрачають значні кошти для підтримки власних експортерів. Т. Гордєєва, з посиланням на М. Джонсона, такий протекціонізм ідентифікує як прямиий, коли фіксуються зловживання державними процедурами закупівлі, розробленими для захисту національних виробників від іноземної конкуренції) або прихований, що характеризується зловживанням національними стандартами або дискримінаційним застосуванням національного оподаткування для зниження конкурентоспроможності імпортерів у порівнянні з вітчизняними [9].

У вчених [10—13] немає єдності у визначенні прихованого протекціонізму (англ. hidden/murky protectionism). Зокрема під ним розуміють:

- застосування країною інституційних перешкод у зовнішній торгівлі без формального порушення міжнародних зобов'язань щодо інших країн з метою відстоювання власних геополітичних та соціально-економічних інтересів;

- різноманітні бар'єри немитного характеру, що створюються на шляху торгівлі органами центральної державної і навіть місцевої влади. В їх число входять технічні бар'єри — вимоги про дотримання національних стандартів, про одержання сертифікатів якості імпортованої продукції, про специфічну упаковку і маркування товарів, про дотримання певних санітарно-гігієнічних норм; внутрішні податки і збори (ПДВ, акцизи, податок на продаж); державні закупівлі переважно місцевої продукції та дискримінація проти іноземної; вимога про зміст місцевих компонентів в вироблених товарах, з тим щоб підтримати зайнятість і обмежити імпорт;

- захист з використанням немитних методів, в тому числі методів внутрішньої економічної політики;

- обхід правового регулювання, який використовують для дискримінації іноземних товарів, компаній, працівників та інвесторів, наприклад, маніпулювання регулюванням охорони здоров'я та безпеки.

Ю. Серпухов розрізняє такі функції прихованого протекціонізму: регулюючу, яка полягає у здійсненні регуляторної функції держави на внутрішньому ринку з метою регулювання ринкових механізмів попиту або пропозиції, що дозволяє збалансувати ринкову ситуацію та попередити кризові явища; стимулюючу, яка спрямована на захист продукції вітчизняних виробників від конкуруючої імпортованої продукції або підтримку експортерів на зовнішніх ринках з метою поживлення економічного прогресу підприємства, галузі та країни в цілому; дискримінуючу, яка направлена на створення нерівномірних умов у зовнішній торгівлі для окремих країн або товарів з метою посилення власного впливу на конкретну країну чи групу країн. Також використання окремих інструментів прихованого протекціонізму спрямовано на дискримінацію імпортерів товарів з метою підтримки власних товаровиробників [13] (табл. 2).

К.В. Вотсон і С. Джеймс [14] визначають нормативний протекціонізм як використання регуляторної політики з метою дискримінації іноземних фірм. Різноманітні бар'єри немитного характеру або так званий нормативний протекціонізм ми свідомо не відносимо до форм неопротекціонізму, адже "нормативний захист" є лише одним із пояснень для десятків тисяч заходів, які продовжують істотно гальмувати торгівлю вже протягом десятиліть. Більшість з цих заходів, за висловом Р. Болдуїна і Ф. Мартіна, "невинні, якщо розглядати їх відокремлено одне від одного, але заплутані разом вони здатні значно фрагментувати світові ринки" [15]. Автори навіть пропонують дещо образне порівняння, зазначаючи так: "Зниження тарифів, по суті, було, як осушення боліт. Нижній рівень води показав всі корчі і пні нетарифних бар'єрів, які ще повинні бути розчищені. За минулі тридцять років ми стали свідками завершення болотного осушення, але пні почали рости; три десятиліття посилення регулювання торгівлі товарів, більшість з яких було прийнято чисто з розрахунку внутрішньої політики, стали ескалацією регуляторного захисту" [15].

Скорочення рівня тарифів, з одного боку, та більш низькі транспортні й комунікаційні витрати, з іншого — мінімізували як штучні, так і природні перешкоди в торгівлі. Це, в свою чергу, означає зростання дислокаційної залежності виробництва від нормативних факторів. Таким чином, незначні відмінності в технічних нормах можуть мати великий вплив на виробництво, що робить технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) — імplementовані правила і норми, які контролюють продаж товарів на конкретному ринку через запровадження обов'язкових характеристик продукції або особливостей протікання виробничих процесів — дієвим інструментом протекціонізму. Є два різних аспекти цього контролю: зміст норми і процедури тестування, необхідні для демонстрації того, що вироби відповідають нормі.

Демонстративними виступають такі приклади. У червні 1997 року ЄС і США підписали угоду про взаємне визнання (MRA), яка займається перешкоджаючими торгівлі аспектами оцінки відповідності. MRA зобов'язує кожну із сторін визнати результати тестування продукту або сертифікації обох урядів в шести зазначених секторах. Це повинно лібералізувати торгівлю в цих секторах за рахунок зниження вартості повторного тестування, перевірки і сертифікації. Угода покриває такі сектори, як телекомунікаційне обладнання, електромагнітна сумісність, електрична безпека, прогулянкові судна, фармацевтична виробнича практика та медичні прилади.

Важливо відзначити, що угода не стосується взаємного визнання стандартів і правил. Стаття 4 MRA говорить: "Ця Угода не повинна тлумачитися як така, що тягне за

Таблиця 2. Інструменти прихованого протекціонізму окремих країн у міжнародній торгівлі

Дата введення	Країна, яка створює торговельний бар'єр	Країни, які найбільше постраждали	Товарна група	Інструмент прихованого протекціонізму
14 червня 2013 р.	Білорусь	Естонія, Литва, Італія, Польща, Туреччина та ін.	Необроблені шкури великої рогатої худоби	Експортне мито
07 червня 2010 р.	Марокко	ЄС, Японія, Південна Корея, США тощо	Сільське господарство та риболовство	Експортне мито
10 листопада 2011 р.	Уругвай	Бразилія, Канада, Чилі, Китай та ін.	М'ясо, молоко, шерсть	Експортне мито
07 квітня 1997 р.	США	ЄС	Усі	Фіскальний (невизнання країни походження продукту, як ЄС, потрібні додаткові підтвердження країни походження товару)
10 грудня 2008 р.	Венесуела	Бразилія, Гватемала, Нікарагуа	Цукор з тростини	Квотування
11 червня 2012 р.	Еквадор	Бразилія, Канада, Китай, Фінляндія та ін.	Мобільні телефони	Квотування
5 серпня 2013 р.	США	Усі країни	Споживчі товари, промислове обладнання	Стандарти маркування, стандарти енергозбереження
30 листопада 2009 р.	Уругвай	США	Обладнання для виробництва ортопедичних матраців	Експортні субсидії (повернення податку)
11 вересня 2009 р.	Колумбія	ЄС, Канада, Китай, Еквадор та ін.	Банани, квіти, креслатки	Експортні субсидії
10 квітня 2010 р.	В'єтнам	Усі країни	Споживчі товари та обладнання	Вимоги держзакупівлі
06 вересня 2011 р.	Швейцарія	Усі країни	Експортні товари	Девальвація національної валюти до 1,2 євро за франк
Лютий 2009 р.	Казахстан	Усі країни	Експортні товари	Девальвація національної валюти на 25 % до інших валют
2006 р.	Росія	Україна	М'ясо, молочні продукти	Фітосанітарний контроль
2012 р.	Росія	Інші країни	Автомобілі	Тарифи (утилізаційний збір)
2013 р.	Росія	Норвегія	Риба та рибні продукти	Фітосанітарний контроль

Джерело: систематизовано автором.

собою взаємне визнання стандартів і технічних регламентів." Це лише дозволяє американським лабораторіям отримати доступ до деяких стандартів ЄС, і деяким європейським лабораторіям отримати доступ до деяких американських стандартів. Проте представники промислових кіл ЄС і США розглядали цю угоду як важливий крок до зниження торгових бар'єрів. Також були підписані ряд інших угод про взаємне визнання. Одною з перших, підписаних за межами Європи є Об'єднана система акредитації Австралії та Нової Зеландії (JAS-ANZ) — відкрита система, яка сприяє взаємному визнанню тестування в своїх країнах-членах і за її межами. В рамках своєї компетенції, JAS-ANZ полегшило переговори МРА з ЄС.

Наприклад, всі автомобілі, що продаються в Швеції, повинні мати двірники на фарах. Ця політика почалася в якості заохочувального регулювання безпеки в часи, коли дороги були значно запилені (звідси і правило їздити з увімкненими габаритами). Втім, у наші дні така вимога в основному виступає інструментом підвищення відносної ціни імпортованих автомобілів. Автовиробники Volvo і SAAB, що була визнана банкрутом у 2011 році, проектували автомобілі з урахуванням цих специфічних нормативних вимог, втім, для інших автовиробників, наприклад, Renault, що розглядав ринок Швеції як потенційний, він виявився занадто малий для впровадження у виробничий процес установку склоочисників фар. Таким чином, існуючі нормативні вимоги у Швеції змушували французьких виробників здорожувати вартість вироблених французьких автомобілів для шведського ринку, що, відповідно, давало шведським автовиробникам переваги. Втім, інтерпретувати таку ситуацію можна і в інший спосіб: у Renault є змога експортувати в Швецію моделі класу люкс, для яких двірники для фар вже розглядаються як варіант, тому регулювання, у та-

кому випадку, виступає в якості нульової імпоротної квоти для низькобюджетних автомобілів. Процедура тестування можуть також виступати формою технічних бар'єрів у торгівлі. Поширеним джерелом торговельних суперечок США-Японії в 1990-х роках були асиметричні процедури тестування. Наприклад, японські виробники, яким довіряв японський уряд, могли встановлювати відповідність нормам, періодично тестуючи декілька одиниць товару. Натомість від зарубіжних фірм вимагалось тестувати кожну партію імпорту.

Вертикальні норми ТБТ включають норми, які можна охарактеризувати як помірно жорсткі. Наприклад, в США був прийнятий закон, що регулює норму викидів. Ця норма змусила б європейських автовиробників інвестувати більше в системи очищення, ніж їх конкурентів з США, бо в США автовиробники знижують середні показники викидів, зокрема, за рахунок продажу автомобілів з двигунами із малим об'ємом, у той час, як європейські автомобільні компанії пропонують на американський ринок здебільшого автомобілі з потужними двигунами. ЄС, у свою чергу, має значно суворіші правила, ніж в США, стосовно допустимого рівня гормонів росту в яловичині. Такі "вертикальні норми" породжують багато емоцій і уваги засобів масової інформації, бо вони можуть бути зображені як захист місцевих споживачів від імпорту низької якості.

Горизонтальні норми, однак, є більш поширеними. Багато технічних бар'єрів у торгівлі виникає тоді, коли субнаціональний уряд приймає специфікацію продукту місцевої фірми в якості норми. Наприклад, Франція і Німеччина регулюють характер допустимих електричних вилок, хоча обидва стандарти однаково орієнтовані на те, аби бути безпечними у використанні для споживачів і не відрізнятися ціною виробництва. Втім, такі норми підвищують вартість французьких виробників у

Таблиця 3. Класифікація нетарифних заходів

Заходи по відношенню до імпорту	Технічні заходи	A	Санітарні і фітосанітарні заходи	
		B	Технічні бар'єри в торгівлі	
		C	Передвідвантажувальна інспекція та інші формальності	
	Нетехнічні заходи	D	Обумовлені заходи торгового захисту	
		E	Неавтоматичне ліцензування, квоти, заборони і заходи кількісного контролю	
		F	Заходи контролю над цінами, включаючи додаткові податки і збори	
		G	Фінансові заходи	
		H	Заходи, що зачіпають питання конкуренції	
		I	Пов'язані торгівлею інвестиційні заходи	
		J	Обмеження щодо збуту	
		K	Обмеження відносно після продажного обслуговування	
		L	Субсидії (за винятком експортних субсидій, що стосуються розділу P)	
		M	Обмеження по відношенню до державних закупівель	
		N	Інтелектуальна власність	
		O	Правила походження	
		Заходи по відношенню до експорту	P	Заходи, що стосуються експорту

Джерело: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_ru.pdf

Німеччині (так як німецькі фірми не повинні змінювати свій продукт для задоволення правил, в той час, як французькі фірми змушені це робити), і вартість продукції німецьких фірм, що експортують до Франції. Звісно, сам факт того, що стандарти і правила гальмують торгівлю і конкуренцію, в жодному разі не є аргументом для їхньої відміни. Втім, основна проблема зловживання технічними бар'єрами знаходиться у площині визначення відповідності встановлених норм суспільним інтересам або інтересам протекціоністів.

Однією з найбільш вдалих спроб виміряти торговий вплив ТБТ була робота Дж. Моєніуса, основна увага у якій приділялась торговому впливу саме стандартів (або т.зв. добровільних норм), а не ТБТ у більш загальному випадку через нестачу даних [16]. Зокрема автор побудував унікальний набір даних по галузевим стандартам, який включає інформацію про те, чи конкретний стандарт відноситься до конкретної країни або він є загальним для конкретних двосторонніх торгових відносин. Останній аспект становить найбільший інтерес автора, адже стандарти, які розділяються на двосторонній основі, можуть мати переважно нижчі маргінальні або фіксовані витрати на ринку і саме це пояснює спотворюючий ефект на торгівлю.

Набір даних Дж. Моєніуса є величезною панеллю, що охоплює 471 галузь промисловості в дванадцяти країнах Західної Європи з 1980 по 1995 роки, аналіз яких дає йому змогу стверджувати, що загальний стандарт має велику торговельну стимулюючу дію серед країн, які його підтримують й власне легалізують. Наприклад, аналіз даних регресії, яка враховує широке коло інших факторів, дозволяє встановити, що збільшення на один відсоток числа загальних стандартів на двосторонній основі призводить до збільшення на одну третину відсотка обсягу двосторонньої торгівлі. Отримані результати є чи не єдиним доступним для широкого загалу науковців емпіричним результатом дискримінаційного впливу привілейованої лібералізації ТБТ. Обмін загальними нормами сприяє двосторонній торгівлі, і, як наслідок, ми можемо зробити висновок, що загальна норма забороняє торгівлю з країнами, які не поділяють стандарт.

ВИСНОВКИ

Прихований протекціонізм на сучасному етапі використовується дуже активно. І хоча він існував і до світової кризи, у посткризовий період його використання значно зросло. У той час як уряди в основному притримувалися обіцянок щодо запобігання використанню протекціонізму часів 1930-х років, саме прихований протекціонізм застосовується надзвичайно активно. Наприклад, США незначно підвищили протекціоністські заходи з настанням кризи, оскільки про них треба доповідати СОТ, а от, наприклад, застосування більш жорстких технічних стандартів не потребує такого звітування, а отже

такі засоби стали використовуватися частіше. У зв'язку з цим 2012 року у Global Trade Alert було зазначено, що "правила СОТ змінили скоріше структуру, а не кількість протекціоністських заходів" та що "...більшість з десяти найбільш популярних інструментів протекціонізму не піддаються або майже не піддається регулюванню СОТ. До таких інструментів укладачами зазначеного звіту відноситься [10]: фінансова та державна допомога; нетарифні бар'єри; експортні податки; заходи щодо інвестицій; правила міграції; експортні субсидії; обмеження у галузі державних закупівель; заборона на імпорт.

Використання нетарифних бар'єрів сильно корелює з рівнем доходу економіки. Країни з високими рівнями доходів, як правило, використовують нетарифні бар'єри частіше, ніж країни з низьким або середнім рівнем доходу. Незважаючи на різницю реалізованої кількості нетарифних бар'єрів, відносна важливість нетарифних бар'єрів у порівнянні з традиційними заходами захисту торгівлі або збільшенням тарифів також відрізняється через рівні доходу. Реалізація нетарифних бар'єрів значною мірою коливається в різних країнах. США запровадили найбільшу кількість нетарифних бар'єрів. Зі скасуванням 800 нетарифних бар'єрів уряд США здійснив удвічі більше протекціоністської політики у порівнянні з індійським урядом, який посідає друге місце. Дві країни БРИКС — Індія та Росія — обіймають другу і третю позиції серед країн, які найбільше реалізували нетарифні бар'єри, з 310 і 204 вжитими заходами відповідно. Більші європейські економіки, такі як Німеччина, Об'єднане Королівство та Франція запровадили в межах 50—100 нетарифних бар'єрів, що становить лише одну десяту частину загальної кількості нетарифних бар'єрів, реалізованих Сполученими Штатами.

Субсидії та заходи державної допомоги становлять найбільшу кількість впроваджених нетарифних бар'єрів. Ці заходи, в основному, зумовлені масштабною фінансовою підтримкою, наданою вітчизняним компаніям, які дискримінують іноземних конкурентів. Понад 500 випадків надання фінансової підтримки було зафіксовано в період між 2009 р. та 2017 р. Серед інших важливих субсидій та інструментів державної допомоги — державні позики, допомога та податки або соціальне страхування. Вимоги щодо локалізації у сфері державних закупівель є другою за частотою застосовуваними бар'єрами, з понад 360 введеними обмеженнями [17].

З метою уникнення та запобігання негативних наслідків кризи, країни Старої Європи застосовували традиційну політику протекціонізму проти країн, які не є членами ЄС. Така політика включала в себе імпорнтні квоти і нетарифні заходи, а також нові протекціоністські стратегії, такі як експортні квоти, невидимі торговельні перешкоди, урядові кредити підприємствам стратегічних галузей економіки тощо.

Такий підхід розвинених країн і масштаби їхнього втручання у промислову політику змушують в ході теоретичного осмислення роботи адекватні висновки саме на підставі конкретних дій, а не декларацій і сміливіше заявляти про право та життєву необхідність для країн, що стали на шлях реформування, вдаватися до прямого державного регулювання особливо сфер, пов'язаних як з поточним забезпеченням життєдіяльності, так і перспективою розвитку внутрішнього господарства.

Література:

1. Bhagwati J. Fair Trade and Harmonization [Electronic resource] / J. Bhagwati, R. Hudec. — Mode of access: <https://mitpress.mit.edu/books/fair-trade-and-harmonization>
2. Довгаль О.А. Діалектика протекціонізму і лібералізму у зовнішньоекономічній політиці / О.А. Довгаль // Економіка розвитку. — Харків: ХНЕУ, 2004. — № 4 (32). — С. 31—35.
3. Резнікова Н. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування / Н. Резнікова, О. Іващенко // Економіка і держава. — 2016. — № 4. — С. 4—8.
4. Келічавий А.В. Політика протекціонізму як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки [Електронний ресурс] / А.В. Келічавий // Ефективна економіка. — 2014. — № 6. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3133>
5. Tabb W.K. Reconstructing Political Economy [Electronic resource] / W.K. Tabb. — 2002. — Mode of access: <http://sttpml.org/wp-content/uploads/2015/03/POLITICAL-ECONOMY-Reconstructing-political-economy-the-great-divide-in-economic-thought.pdf>
6. Evenett S. Will Stabilisation Limit Protectionism? The 4th GTA Report — A Focus on the Gulf Region / S. Evenett. — London: Centre for Economic Policy Research, 2010. — P. 17—30.
7. Baldwin R. The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20 [Electronic resource] / R. Baldwin, S. Evenett. — Mode of access: http://gduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/shared/iheid/31/Murky_Protectionism.pdf
8. Takacs W.E. Pressures for protectionism: An empirical analysis / W.E. Takacs // Economic Inquiry. — 1981. — Vol. 19 (4), — P. 687—693.
9. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі / Т. Гордєєва // Міжнародна економічна політика. — 2013. — № 2 (19). — С. 101—125.
10. Baldwin R. The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20 / R. Baldwin, S. J. Evenett. — London: Centre for Economic Policy Research, 2011. — P. 1—9.
11. Clift B. Economic patriotism: reinventing control over open markets / B. Clift, C. Woll // Journal of European Public Policy. — 2012. — Vol. 19 (3). — P. 307—323.
12. Evenett S. The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth [Electronic resource] / S. Evenett, J. Fritz. — Mode of access: <http://www.globaltradealert.org/gta-analysis/tide-turns-trade-protectionism-and-slowning-global-growth>
13. Серпухов Ю. Ієрархія інструментів прихованого протекціонізму у міжнародній торговельній політиці / М.Ю. Серпухов // Вісник Національного університету кораблебудування. — 2013. — № 3. — С. 229—232.
14. Watson W. Regulatory Protectionism: A Hidden Threat to Free Trade / W. Watson, J. Sallie. — 2013. — Mode of access: <https://ssrn.com/abstract=2261174>
15. Baldwin R. Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences [Electronic resource] / R. Baldwin, Ph. Martin. — Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w6904>
16. Moenius J. Information Versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade [Electronic resource] / J. Moenius. — 2000. — Mode of access: <http://weber.ucsd.edu/~jmoenius/hp/stantrad6.pdf>

17. Yalcin E. Hidden Protectionism: Non-Tariff Barriers and Implications for International Trade [Electronic resource] / E. Yalcin, G. Felbermayr, L. Kinzius. — Mode of access: https://www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_Forschungsberichte_91_2017_Yalcin_etal_Protectionism.pdf

References:

1. Bhagwati, J. (1996), "Fair Trade and Harmonization", available at: <https://mitpress.mit.edu/books/fair-trade-and-harmonization> (Accessed 9 January 2018).
2. Dovgal, O.A. (2004), "Dialectics of protectionism and liberalism in foreign economic policy", *Economy Development*, vol. 4 (32), pp. 31—35.
3. Reznikova, N. and Ivashchenko, O. (2016), "Evolution of forms of economic expansion: neoprotectionism as an instrument of global dominance", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 4, pp. 4—8.
4. Kelichavy, A.V. (2014), "Protectionism policy as a factor for increasing the competitiveness of the economy", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 6, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3133> (Accessed 9 January 2018).
5. Tabb, W. K. (2002), "Reconstructing Political Economy", available at: <http://sttpml.org/wp-content/uploads/2015/03/POLITICAL-ECONOMY-Reconstructing-political-economy-the-great-divide-in-economic-thought.pdf> (Accessed 11 January 2018).
6. Evenett, S. (2010), *Will Stabilisation Limit Protectionism? The 4th GTA Report — A Focus on the Gulf Region*, Centre for Economic Policy Research, London, UK.
7. Baldwin, R. (2009), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, available at: http://gduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/shared/iheid/31/Murky_Protectionism.pdf (Accessed 12 January 2018).
8. Takacs, W.E. (1981), "Pressures for protectionism: An empirical analysis", *Economic Inquiry*, vol. 19 (4), pp. 687—693.
9. Hordieieva, T. (2013), "International trade disputes in the modern regulatory paradigm", *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, vol. 2 (19), pp. 101—125.
10. Baldwin, R. (2011), *The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20*, Centre for Economic Policy Research, London, UK.
11. Clift, B. (2012), "Economic patriotism: reinventing control over open markets", *Journal of European Public Policy*, vol. 19 (3), pp. 307—323.
12. Evenett, S. "The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth", available at: <http://www.globaltradealert.org/gta-analysis/tide-turns-trade-protectionism-and-slowning-global-growth> (Accessed 13 January 2018).
13. Serpukhov, Yu. (2013), "Hierarchy of hidden protectionist instruments in international trade policy", *Visnyk Natsional'noho universytetu korablebuduvannia*, vol. 3, pp. 229—332.
14. Watson, W. and Sallie J. (2013), "Regulatory Protectionism: A Hidden Threat to Free Trade", available at: <https://ssrn.com/abstract=2261174> (Accessed 9 January 2018).
15. Baldwin, R. and Martin, J. (2015), "Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences", available at: <http://www.nber.org/papers/w6904> (Accessed 13 January 2018).
16. Moenius, J. (1999), "Information Versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade", available at: <http://weber.ucsd.edu/~jmoenius/hp/stantrad6.pdf> (Accessed 14 January 2018).
17. Yalcin, E. Felbermayr, G. and Kinzius, L. (2017), "Hidden Protectionism: Non-Tariff Barriers and Implications for International Trade", available at: https://www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_Forschungsberichte_91_2017_Yalcin_etal_Protectionism.pdf (Accessed 14 January 2018).

Стаття надійшла до редакції 24.01.2018 р.

Д. В. Долбнева,
к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту, факультет управління фінансами та бізнесу,
Львівський національний університет ім. Івана Франка

СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ТА ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ

D. Dolbneva,
PhD in Economics, Associate Professor department of accounting and auditing
the faculty Financial management and business, Ivan Franko National University of Lviv

THE MODERN STATE AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF AUDIT ACTIVITY
IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE
AND APPLICATION OF INTERNATIONAL STANDARDS

У статті розглянуто основні показники, які характеризують тенденції розвитку ринку аудиту в Україні за останні чотири роки, систематизовано ключові проблеми, які мають місце у професійній діяльності аудиторів, аудиторських фірм і унеможливають успішний розвиток аудиторської діяльності в умовах застосування МСА в цілому. Вивчення сутності законодавчих актів, які регулюють питання проведення аудиту та здійснення аудиторської діяльності в Україні та країнах Єврейського Союзу свідчить про їх суттєві в концептуальному плані відмінності. З огляду на це визначено необхідність врегулювання законодавства в сфері аудиту в Україні, створення незалежного суспільного органу з нагляду за аудиторами, а також обґрунтовано напрями удосконалення аудиторської діяльності з метою приведення у відповідність законодавчої бази та методології проведення аудиту в Україні до міжнародних стандартів і вимог законодавства Європейського Союзу.

The article describes the main indexes which characterize the trends in the development of audit market in Ukraine over the past four years, systematizes the key problems that occur in the professional activities of auditors, auditing firms and make it impossible for the successful development of auditing activities in the application of ISAS in the whole.

The study of the essence of legislative acts regulating the issues of audit and implementation of audit activities in Ukraine and countries of the European Union testifies to their significant conceptually different.

Taking into account it a certain necessity of settlement of legislation in the field of audit in Ukraine, the creation of an independent public organ is from a supervision after public accountants, and also grounded directions of improvement of audit activity with the purpose of bringing to conformity of legislative base and methodology of audit in Ukraine to the international standards and requirements of legislation of European Union.

Ключові слова: аудит, аудиторська діяльність, європейська інтеграція, міжнародні стандарти аудиту, орган суспільного нагляду, якість.

Key words: audit, audit activity, European integration, international auditing standards, on public oversight, quality.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний стан розвитку та структурних перетворень національної економіки передбачає й вимагає трансформацію суспільних відносин. Це стосується безпосеред-

ньо й удосконалення порядку і методики здійснення аудиторської діяльності на основі застосування міжнародних стандартів аудиту і з врахуванням досвіду країн Європейського Союзу з цього питання.

Таблиця 1. Кількість суб'єктів аудиторської діяльності у 2014–2017 роках (станом на 01 січня)

Рік	Кількість суб'єктів аудиторської діяльності, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів станом на 01 січня	Подано звітів до АПУ		Кількість суб'єктів аудиторської діяльності, що не подали звітність ¹
		Кількість	%	
2014	1 488	1 452	97,6	36
2015	1 326	1 272	95,9	54
2016	1 107	1 071	96,8	36
2017	1 008	1 002	99,4	6

¹ — суб'єкти аудиторської діяльності, які не подають звіти, як правило, це суб'єкти, які фактично припинили свою діяльність, тому відсутність інформації від таких суб'єктів фактично не має суттєвого впливу на аналіз загальних показників ринку аудиторських послуг.
Джерело: складено на основі [6].

Таблиця 2. Кількість аудиторів та виданих сертифікатів в Україні у 2014–2017 роках (станом на 01 січня)

Рік	Кількість аудиторів станом на 01 січня, осіб	Відхилення з попереднім роком (+/-)	Кількість отриманих сертифікатів	Відхилення з попереднім роком (+/-)
2014	2 993	-146	106	-10
2015	2 787	-206	80 – аудиторів 14 – аудиторів банку	-12
2016	2 675	-112	82	-12
2017	2 646	-29	70	-12

Джерело: складено на основі [6].

Процеси глобалізації, які відбуваються в світі, та європейський вектор розвитку України перш за все потребують гармонізації законодавства України у сфері аудиту, який на сьогодні є одним із основних інструментів, що допомагає розвивати міжнародні відносини, а також надійним способом підтвердження даних фінансової звітності, який необхідний як підприємству, так і його інвесторам, постачальникам, кредиторам, акціонерам і суспільству в цілому.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий внесок у вивчення питань розвитку аудиту в Україні, необхідності та порядку його адаптації до міжнародних стандартів зробили вітчизняні науковці-практики: Ф. Бутинець, В. Галкін, С. Гончарук, Я. Гончарук, З. Гуцайлюк, А. Гуцаленко, Н. Дорош, В. Жук, С. Голов, С. Канигін, Ю. Прозоров, Б. Усач, В. Рудницький, С. Столярова та інші.

Однак ряд питань залишаються невирішеними, що зумовлено як внутрішніми причинами (нестабільність законодавчої бази, відсутність органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, неузгодженість та непослідовність дій інституціональних агентів, що регулюють дану сферу відносин тощо), так і необхідністю врахування останніх змін у Директивах Європейського Союзу з питань аудиту та аудиторської діяльності.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідження сучасного стану здійснення аудиторської діяльності і проведення аудиту в Україні, а також внесення пропозицій щодо напрямків їх удосконалення в умовах європейської інтеграції та застосування міжнародних стандартів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

З 2004 р. Україна перейшла на застосування міжнародних стандартів аудиту (МСА), метою яких є встановлення загальних правил щодо організації та визначення методологічних засад проведення аудиту. Впровадження МСА в Україні максимально сприяє входженню нашої країни у систему господарських зв'язків і виходу національного аудиту на міжнародний рівень. На підставі стандартів державні та недержавні інституціональні агенти регулюють якість професійної діяльності аудиторів, формують програми підготовки та єдині вимоги атестації аудиторів.

Особливості здійснення аудиту в умовах застосування міжнародних стандартів в Україні можна визначити через аналіз основних параметрів, які характеризують стан та тенденції розвитку вітчизняного ринку аудиту.

Інформація про кількість суб'єктів аудиторської діяльності, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів станом на 01 січня 2014–2017 років наведена у таблиці 1.

За даними Аудиторської Палати України протягом 2016 року з Реєстру аудиторських фірм та аудиторів було виключено 136 суб'єктів аудиторської діяльності, а включено лише 37 суб'єктів аудиторської діяльності [6].

Так, кількість включених до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності (аудиторських фірм та аудиторів-підприємців) за 2016 рік зменшилася в цілому по Україні на 8,9% (кількість аудиторських фірм — на 7%, а кількість аудиторів-підприємців — на 30,4%), що повторює тенденцію до зменшення у 2015 році, в якому загальна кількість суб'єктів порівняно з попереднім роком зменшилася на 16,5% (кількість аудиторських фірм — на 12,7%, а кількість аудиторів-підприємців — на 43,6%) [6].

Найбільше суб'єктів аудиторської діяльності припинили свою діяльність у Донецькій (на 43,8%), Луганській

Таблиця 3. Обсяг наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності у 2014–2017 роках

Рік	Обсяг наданих послуг, тис. грн (станом на 01 січня)	Надано звітів (станом на 01 січня)	Середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності без ПДВ, тис. грн (станом на 01 січня)
2014	1 314 596,3	1 452	905,4
2015	1 291 811,8	1 272	1 015,6
2016	1 761 202,6	1 071	1 644,5
2017	1 973 102,3	1 002	1 969,2

Джерело: складено на основі [6].

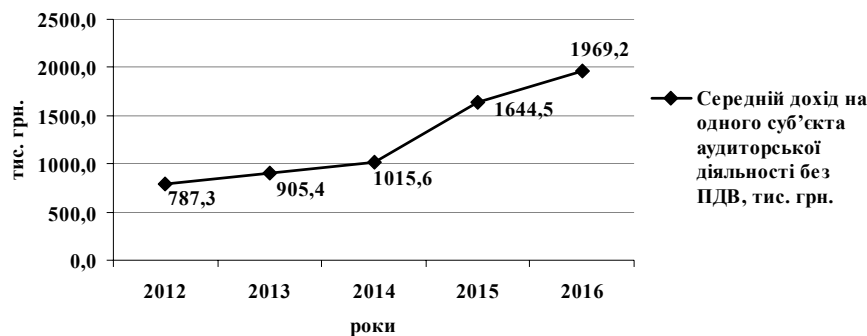


Рис. 1. Середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності у 2012—2016 рр. без ПДВ, тис. грн

Джерело: [6].

(на 38,5%) та Тернопільській (на 33,3%) областях. Значно зменшилася кількість суб'єктів аудиторської діяльності у Рівненській (на 26,3%), Закарпатській (21,4%) та Івано-Франківській (20%) областях [6].

Кількість аудиторів, які отримали сертифікат у 2014—2017 роках (станом на 01 січня) наведена в таблиці 2.

Дані таблиці 2 відображають помітне скорочення кількості аудиторів: тільки за 2014—2015 роки на 318 осіб. Протягом аналізованого періоду також відбувається скорочення кількості виданих сертифікатів, що негативно характеризує стан задачі кваліфікаційних іспитів на отримання сертифіката аудитора, організованих Аудиторською палатою України.

Разом із значним зменшенням кількості суб'єктів аудиторської діяльності в Україні у 2016 році (на 8,9%), обсяг наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності в цілому по країні за цей рік збільшився порівняно з 2015 роком на 12% або на 211 899,7 тис. грн. Так, обсяг доходу від наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності у 2015 році становив 1 761 202,6 тис. грн, а у 2016 році — 1 973 102,3 тис. грн (таблиця 3).

Тенденції зміни середнього доходу на одного суб'єкта аудиторської діяльності у 2012—2016 роках без ПДВ, тис. грн (станом на 31 грудня) подано на рисунку 1.

З рис. 1 чітко видно, що протягом аналізованого періоду спостерігається стійка тенденція до збільшення доходу суб'єктів аудиторської діяльності, незважаючи на те, що їх кількість постійно зменшується.

З 01 січня 2015 року набрала чинності нова редакція Положення про зовнішні перевірки системи контролю якості аудиторських послуг, затверджена рішенням АПУ від 30.10.2014 р. № 302/9, з метою посилення вимог до аудиторських фірм та аудиторів щодо запровадження системи контролю якості та підвищення ролі громадської думки під час формування та реалізації повноважень, віднесених до компетенції АПУ послуг [8]. Відповідно до вимог цього Положення з метою дотримання вимог Директиви 2006/43/ЄС (зі змінами) [2] АПУ запроваджена обов'язкова зовнішня перевірка системи контролю якості аудиторських послуг (один раз на шість років) усіх суб'єктів господарювання, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів.

Таблиця 4. Результати зовнішніх перевірок системи контролю якості аудиторських послуг, прийнятих АПУ у 2014—2017 рр.

Результати перевірок (кількість суб'єктів)	Роки (станом на 01 січня)				Відхилення (+/-) 2017 р. до	
	2014	2015	2016	2017	2015	2016
Кількість суб'єктів, які пройшли перевірку	108	84	51	82	-2	+31
Кількість суб'єктів, які не пройшли перевірку	86	32	5	20	-12	+15
Кількість суб'єктів, які повторно не пройшли перевірку	9	16	-	1	-15	+1
Разом	203	132	56	103	-29	+47

Джерело: складено на основі [6].

Узагальнення даних щодо результатів зовнішніх перевірок системи контролю якості суб'єктів аудиторської діяльності протягом станом на 01 січня 2014—2017 років подано у таблиці 4.

З таблиці 4 бачимо, що протягом аналізованого періоду негативним явищем є скорочення як кількості перевірених суб'єктів аудиторської діяльності, так і тих, які безпосередньо її пройшли. Позитивним є скорочення кількості суб'єктів, які не пройшли перевірку (у тому числі і повторно).

Дослідження показників, що характеризують результати здійснення аудиторської діяльності і стан ринку аудиторських послуг в Україні свідчить, про те, що аудиторський ринок функціонує і трансформується під дією кризових явищ в суспільстві, в умовах посилення вимог до аудиторської професії, змін у законодавстві, зниження платоспроможності замовників аудиту та їхнього сприйняття вартості та якості аудиторських послуг. Подальше зростання ринку аудиту в Україні, на нашу думку, розпочнеться тільки з поліпшенням економічних умов в країні та імплементації провідного досвіду європейських країн у цій сфері.

Як бачимо в Україні на сучасному етапі здійснювати аудиторську діяльність дуже складно, що пояснюється цілою низкою проблем, які мають місце у професійній діяльності аудиторів, аудиторських фірм і унеможливають успішний розвиток аудиторської діяльності в умовах застосування МСА в цілому. Так, основними з них залишаються:

- глобальна криза і незадовільний стан національної економіки в умовах неоголошеної війни;
- суттєві коливання валютних курсів, зрив поставок товарів й енергоресурсів;
- недосконалість та непостійність законодавчої бази з питань регулювання аудиторської діяльності;
- недосконалість методичних і теоретичних розробок з аудиторського контролю;
- брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;
- недостатня кількість висококваліфікованих аудиторських кадрів;
- недотримання аудиторами вимог якості надання аудиторських послуг;

- недостатній контроль за видачею ліцензій на здійснення аудиторської діяльності;
- відсутність ефективних штрафів і покарань за недостовірність звітів аудитора;
- відсутність чіткого механізму формування ціни на аудиторські послуги;
- відсутність методичних рекомендацій щодо комп'ютеризації аудиту.

До цього всього додаються ще й специфічні галузеві проблеми: відмінності у стандартах роботи українських і міжнародних компаній, відсутність системи страхування аудиторських ризиків, недостатній рівень підготовки українських бухгалтерів та аудиторів, особливо щодо застосування ними міжнародних стандартів.

Все це негативно позначається на рівні довіри учасників бізнес-середовища до вітчизняного аудиторського ринку та вітчизняних аудиторських фірм (аудиторів) зокрема.

Щоб створити необхідні передумови інтеграції вітчизняної системи аудиту у європейське співтовариство, а також обов'язкового і повного дотримання вимог МСА необхідно на загальнодержавному рівні забезпечити комплексне та системне вирішення вищезазначених проблем і забезпечити прозору та постійну систему контролю за здійсненням аудиторської діяльності.

Для цього також необхідно проаналізувати основні положення європейського законодавства з питань регулювання аудиту та порівняти його з чинним на сьогодні Законом України "Про аудиторську діяльність" [5].

Сьогодні система аудиту в Європейському економічному просторі базується на засадах, визначених Директивою 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, (далі — Директива 2006/43/ЄС) [2] та положеннями Директиви 2014/56/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р. (далі — Директива 2014/56/ЄС), що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС.

Головною ціллю Директиви 2006/43/ЄС є висунення вимог щодо застосування єдиного набору міжнародних стандартів аудиту, оновлення вимог до освіти, визначення професійної етики та технічна реалізація співпраці між компетентними органами держав-членів, а також між такими органами й органами третіх країн для подальшого підвищення якості та гармонізації обов'язкового аудиту у Співтоваристві, для посилення співпраці між державами-членами та з третіми країнами з метою зміцнення довіри до обов'язкового аудиту.

Головною метою Директиви 2014/56/ЄС є підсилення довіри інвесторів до справедливості та достовірності фінансових звітів, що публікуються підприємствами через подальше підвищення якості обов'язкового аудиту [3].

Як вже було сказано, в Україні проведення аудиту та здійснення аудиторської діяльності регламентується вимогами Закону України "Про аудиторську діяльність" [5].

Більш детальне вивчення сутності цих законодавчих актів дає підстави говорити, що вони суттєво в концептуальному плані відрізняються один від одного. З огляду на це, однією з умов економічної частини Угоди про асоціацію, яку Україна та Європейський Союз підписали 27.06.2014 р., є міжнародне співробітництво та регулювання законодавства в сфері аудиту.

Першочерговим завданням у даному напрямі має стати ухвалення у новій редакції Закону України "Про аудиторську діяльність" з метою приведення його положень у відповідність з вимогами європейського законодавства (відповідних Директив ЄС), у якому також відбулися певні зміни, зокрема:

- закріплена вимога про обов'язковість зміни публічними компаніями аудитора кожні 10 років (пері-

од може бути продовжено до 20 років у разі проведення тендеру по закупівлі аудиторських послуг або до 24 років у разі проведення спільного аудиту (коли аудит проводиться кількома фірмами);

- обмежена можливість аудиторів заробляти на наданні ряду послуг, включаючи консультації з податкових питань і стратегічних інвестицій (виручка від операцій, що виходять за межі класичного аудиту, не може перевищувати 70% загального обсягу виручки);

- втрата аудиторськими компаніями права на надання ряду послуг, що не мають відношення до аудиту, а також відомостей про діяльність компанії, які можуть виявитися корисними її теперішнім і потенційним акціонерам;

- зросла роль ревізійних комісій компаній щодо контролю і нагляду за діяльністю незалежних аудиторів.

Разом з цим, основою сучасної системи аудиту в країнах Європейського Союзу є наявність в ній незалежного суспільного органу, що здійснює нагляд за аудиторами. В Україні, врахувавши досвід провідних європейських країн, необхідно також створити такий орган суспільного нагляду, який, на нашу думку, має складатися з Ради нагляду та Інспекції із забезпечення якості, та проводитиме нагляд за аудиторами, що здійснюють аудиторські перевірки підприємств та установ, які становлять суспільний інтерес.

До цих підприємств належать: публічні акціонерні товариства та емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи, які провадять діяльність на підставі ліцензії, та підприємства, які відповідно до цього Закону належать до великих підприємств.

Звичайно, що Аудиторська палата України в результаті створення такого органу втратить частину своїх повноважень та опиниться під його наглядом, але і надалі наглядатиме за аудиторами, що здійснюють обов'язковий аудит.

Враховуючи особливості організації аудиторської діяльності та побудови ринку аудиторських послуг країн Європейського Союзу загалом, для України на сьогодні необхідним є:

- підготовка вітчизняного ринку аудиторських послуг до його входження та співпраці з ринком Європейського Союзу;

- орієнтація державної політики на підвищення конкурентоспроможності, організаційної та фінансової незалежності українських аудиторів, недопущення монополізації ринку аудиторських послуг іноземними компаніями;

- застосування аудиторами та аудиторськими фірмами спеціальних інноваційних технологій, систем зберігання інформації, апаратно-програмних комплексів (наприклад, таких, як Big Data Appliance, NoSQL, MapReduce, Hadoop, R, Business Intelligence);

- активне застосування електронних технологій, спрямованих на автоматизацію і спрощення взаємодії між аудиторами та об'єктом перевірки, прискорення введення системи електронного обміну документами між державними та недержавними інституціональними агентами.

Для цього органи державної влади та недержавні громадські організації повинні сконцентрувати свою увагу на визначенні найбільш конструктивних та реальних до втілення напрямів розвитку аудиторської діяльності в Україні в умовах євроінтеграції нашої держави та застосування міжнародних стандартів.

На нашу думку, ключовими з них є:

1. Внесення необхідних змін і доповнень до Закону України "Про аудиторську діяльність" з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання аудиторської діяльності та розширення переліку підприємств, для яких обов'язковою має бути

щорічна аудиторська перевірка, що, своєю чергою, збільшить ринок аудиторських послуг та чітко унормує взаємовідносини аудитора та клієнта.

2. Створення та функціонування Органу суспільного (публічного) нагляду за аудиторською діяльністю.

3. Запровадження механізму практичного застосування МСА в Україні та створення до них чітких коментарів.

4. Розроблення Типових методик аудиторської перевірки фінансової звітності підприємств із використанням практичного досвіду роботи міжнародних і вітчизняних аудиторських фірм у розрізі галузей їх діяльності (банківської, торговельної, страхової, хімічної, металургійної, харчової, легкої промисловості).

5. Поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій України з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів та аудиторів.

6. Розроблення механізму ціноутворення на аудит та надання аудиторських послуг на основі вивчення міжнародного досвіду з цього питання та з врахуванням національних особливостей з метою забезпечення співвідношення "ціна-якість".

7. Створення ефективної системи застосування санкцій до аудиторів й аудиторських компаній, які допускають порушення стандартів аудиту та вимог законодавства при його проведенні.

8. Підвищення престижу аудиторської професії та забезпечення довіри до аудиторів та їх аудиторських висновків.

9. Розробка та постійне дотримання внутрішньо-фірмових методик аудиту, робочої документації.

10. Розробка типових методик аудиторської перевірки у розрізі галузей функціонування вітчизняних підприємств — об'єктів перевірки.

11. Удосконалення навчальних планів підготовки студентів у вищих навчальних закладах у напрямі адаптації їх знань до практичних потреб суб'єктів господарювання.

12. Розробка та впровадження комплексної автоматизації аудиторської діяльності, що дозволять підвищити якість і знизити трудомісткість проведення аудиту, ефективно організувати процес планування аудиту, здійснювати оперативний контроль за якістю аудиту.

Завдяки таким діям і злагодженій співпраці, як органів державної влади, незалежних професійних громадських організацій, так і безпосередньо аудиторів вдасться значно підвищити авторитетність вітчизняного аудитора на міжнародному рівні, забезпечити високу якість аудиторських послуг і ринкове формування ціни на них, а це у свою чергу дасть можливість аудиторській спільноті України інтегруватися до європейського аудиторського ринку та інституцій Європейського Союзу.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дає підстави говорити про те, що тільки комплексна та цілісна система заходів, яка буде спрямована на розвиток аудиту та здійснення аудиторської діяльності в Україні з врахуванням вимог законодавства Європейського Союзу та міжнародних стандартів, сприятиме запровадженню удосконаленої системи аудиту, здійсненню контролю над рівнем професійної компетентності аудиторів і якості наданих ними послуг, забезпеченню реальної професійної незалежності аудитора та запровадженню санкцій і покарань до аудиторів щодо недостовірності надання ними аудиторських послуг та звіту за їх результатами.

Практичне значення отриманих результатів, на нашу думку, полягає у тому, що їх впровадження створить необхідні передумови для зростання довіри між вітчизняними аудиторами та їх зарубіжними партнерами, відбудеться ефективне перейняття кращого досвіду з питань проведення аудиту, а співробітництво та еко-

номічні відносини між Україною та країнами Європейського Союзу вийдуть на якісно новий рівень їх здійснення.

Перспективами подальших досліджень є розробка комплексної моделі функціонування та взаємозв'язків органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю та економічного механізму регулювання аудиторської діяльності в Україні.

Література:

1. Гуцаленко А.В. Аудит в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / А.В. Гуцаленко, Н.В. Пришляк // Інноваційна економіка. — 2014. — № 20. — С. 97—101.
2. Директива 2006/43/ЄС (зі змінами) від 17.05.2006 р. № 2006/43/ЄС. — Офіційний журнал Європейського Союзу. — 2006. — L 112. — 32 с.
3. Директива 2014/56/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р., що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС. — Офіційний журнал Європейського Союзу. — 2014. — L 158/1. — 30 с.
4. Дорош Н.І. Розвиток аудиторської діяльності в Україні в умовах євроінтеграційних процесів / Н.І. Дорош // Економіка. — 2015. — № 10 (175). — С. 17—23.
5. Закон України "Про аудиторську діяльність" від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
6. Звіт до Кабінету Міністрів України "Узагальнена інформація про стан аудиторської діяльності в Україні у 2016 році" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/1064-zvit-do-kmu-2016>
7. Книжник Л. Аудит в Україні: виклики та перспективи в умовах євроінтеграції / Л. Книжник // Збірник наукових праць "Ефективність державного управління". — 2015. — Вип. 44. — С. 58—63.
8. Рішення Аудиторської палати України "Про затвердження Положення про зовнішні перевірки системи контролю якості аудиторських послуг" від 30.10.2014 р. № 302/9 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN006533.html

References:

1. Hutsalenko, L.V. and Pryshliak, N.V. (2011), "Audit in Ukraine: problems and ways of solutions", *Innovatsijna ekonomika*, vol. 20, pp. 97—101.
2. European Parliament and of the Council (2006), Directive 2006/43/EC of 17 May 2006, *Ofitsijnyj zurnal Yevropejskogo Soiuzu*, vol. L 112, p. 32.
3. European Parliament and of the Council (2014), Directive 2014/56/EC of 16 April 2014, *Ofitsijnyj zurnal Yevropejskogo Soiuzu*, vol. L 158/1, p. 30.
4. Dorosh, N.I. (2015), "The development of audit activity in Ukraine for the European integration processes", *Ekonomika*, vol. 10(175), pp. 17—23.
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (1993), The Law of Ukraine "About auditing activity", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12> (Accessed 29 January 2018).
6. Audit Chamber of Ukraine (2016), "Report of the Audit Chamber of Ukraine for 2016 to the Cabinet of Ministers", available at: <http://www.apu.com.ua/1064-zvit-do-kmu-2016> (Accessed 29 January 2018).
7. Knyzhnyk, L. (2015), "Audit in Ukraine: challenges and prospects in terms of European integration", *Zbirnyk naukovykh prats "Efektivnistj derzavnogo upravlinnia"*, v. 44, pp. 58—63.
8. Audit Chamber of Ukraine (2014), "Decision of the Audit Chamber of Ukraine "The Statement on the external examination of the quality control system of audit services"", available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN006533.html (Accessed 29 January 2018).

Стаття надійшла до редакції 29.01.2018 р.

*K. Zbylenko,
Ph.D., Assistant Professor, Department of management and tourist business,
Dniprovskiy national University by Oles Honchar*

MODERN MODEL OF HARMONIZATION OF ECONOMIC TNCs' INTERESTS IN THE CONTEXT OF SYSTEMIC TRANSFORMATION OF THE WORLD ECONOMY

*К. М. Жиленко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ГАРМОНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ТНК В УМОВАХ СИСТЕМОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Mathematical, analytical and abstract-logical methods allowed analyzing a dynamics, tendencies and priorities of economic TNCs' interests in the context of systemic transformation of the world economy. The methodological base of research was made Ukrainian scientific works and foreign scientists and leading specialists, statistical and analytical materials of international organizations. At the current stage of development of almost all the transnational corporations hold the strategy of obtaining and using a global economic advantage. According to this strategy, the distribution of subsidiaries by country and industry are aimed at maximizing the welfare of the corporation as a whole, rather than its individual links; orientation to long-term sustainable profit-making.

Depending on the degree of coincidence of these interests, the nature of the impact of TNCs on the national economy is determined. It should be noted that the transnational corporation operates in three spheres at the same time: in the economy of the home country of the parent company, in the national economy of the host country and in the world economy as a whole. That is why, if the economic interests of TNCs and the subjects of the national economy do not coincide, it is rather difficult to influence the transnational corporation in the framework of national methods of market regulation.

Використання математичних, аналітичних та абстрактно — логічних методів дозволило проаналізувати динаміку, тенденції, пріоритетні напрями економічних інтересів ТНК в контексті систематичного перетворення світової економіки. Методологічна основа дослідження сформована науковими роботами українських та зарубіжних вчених, провідних фахівців, статистичні і аналітичні матеріалами міжнародних організацій.

На сучасному етапі розвитку практично всі транснаціональні корпорації дотримуються стратегії отримання та використання глобальних економічних переваг. Згідно з даною стратегією розміщення дочірніх підрозділів в країнах і галузях спрямовано на максимізацію рівня економічних ефектів корпорації в цілому, а не окремих її ланок; орієнтацію на довгострокове стійке отримання прибутку.

Визначені форми функціонування ТНК при формуванні загального рівня конкурентоспроможності в умовах глобалізації світової економіки. Зазначено, що міжнародні корпорації діють одночасно в трьох сферах: в економіці країни — походження головної компанії, в народному господарстві країни-реципієнта та в світовій економіці в цілому. В результаті, якщо економічні інтереси ТНК та національної економіки не збігаються, то важко вплинути на міжнародну корпорацію в контексті національних методів регулювання ринку.

Key words: transnational corporation, direct foreign investment, Central and Eastern European countries, Gross national product, Gross domestic product, joint venture.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, прями іноземні інвестиції, Центральні та Східні європейські країни, валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, венчурне об'єднання.

INTRODUCTION

It is impossible not to mark that Ukraine falls behind in the lead through of market reforms from the countries of Central and East Europe (CEE), from China. However, tendencies, which showed up in afore-mentioned countries, in relation to bringing in and use of direct foreign investments, come to light and in Ukraine. Foremost, it touches creation of favorable investment climate, a presence and degree of favorableness of which characterize the state of economy of host country overall and is the indicator of efficiency of market reforms.

PROBLEM STATEMENT

In domestic and foreign economic literature, there are many approaches to highlighting the positive and negative consequences of TNCs' activities in the national economy.

However, one of the most important aspects of the introduction of TNCs into the economy of the host country is the coincidence of the economic interests of transnational corporations with the economic interests of the subjects of the national economy of the host country [1—3; 5].

The purpose of work is investigation and analyze of modern model of harmonization of economic TNCs' interests in the context of systemic transformation of the world economy. Research of degree of a particular branch engaged in globalization processes.

RESULTS OF THE RESEARCH

At present, the following forms of cooperation between different world TNCs differ:

First, it is an international inter-firm cooperation. Historically, this form has gone through several stages. In

the first half of the 1970s. It was mainly cooperation with firms of developing countries in industry (in most of the extracting and processing industries). Standard obsolete technology is used. However, by the end of the 1970s, international cooperative agreements have become increasingly concentrated in high-tech industries, as well as in those manufacturing industries that have managed to refocus on technology renewal. In the 1980s, the impetus for the accelerated development of international cooperation was a new wave of scientific and technological revolution. The front of scientific research began to expand continuously, and even the largest companies alone were not able to advance through an increasing number of research areas, which led them to form alliances.

The second form of mutual cooperation between TNCs is the so-called "strategic alliances". They represent a variety of inter-firm alliances, which a priori are flexible enough, since they are created to jointly solve competitive problems in one area or another, are oriented to the global market, but allow continuing rivalry in other areas. Specific objectives for the formation of strategic alliances include the following, grouped in descending order of their observability in the global economic community:

1. Maintenance of technological developments. These are the so-called research alliances. They constitute 37.7% of inter-firm associations. They are aimed at obtaining savings in the field of R & D.

2. Joint production agreements. These are production strategic alliances, constituting 23.3% of inter-firm associations. Many of these alliances are primarily aimed at achieving savings in the production of products. In this case, it should be noted that the alliance members seek to unite the efforts of the involved links in the production chain while maintaining complete independence in all other areas.

3. Marketing strategic alliances (including sales agreements) — 7.9%. The main task in the organization of marketing alliances is not to eliminate or create restrictions on the mutual competition of participants, but in the presentation of access to all of them marketing networks of each other in strategic markets.

In modern scientific literature, apart from strategic alliances, the concepts of "strategic systems", "strategic families", "international mergers and acquisitions" as forms of international entrepreneurship are defined.

1. Strategic families are a form of generalized entrepreneurship of firms that do not compete with each other, pursuing a mutually complementary strategy in the course of carrying out their activities in order to achieve market success. An example of a strategic family can be considered the relationship of the customer and the supplier or the link between the producing companies and the banks that serve them. Strategic families are best known in the business of Japan.

2. Strategic systems — associations of the cooperative type of a significant number of enterprises of different industries. They are created on the basis of long-term cooperation and exchange information, personnel and technologies. In such systems, the general conditions of cooperation and regulation through one company operate.

3. International mergers and acquisitions. In the second half of the 1980s. In the world economy, a lot of mergers and acquisitions involving TNCs were observed. Such a noticeable phenomenon that influenced the structural characteristics of international competition could not pass by our attention. The prerequisites for this phenomenon can be considered:

- 1) changes in the global economic environment. Unloaded capacities in a number of industrial sectors began to grow until the early 1980s. Such growth created a powerful downward pressure on the profits of the leading TNCs. There was an urgent need for the immediate rationalization of the production and distribution structures of these TNCs. The process took place in two directions: restructuring of the geographical structure of operations; rationalization of their industry profile;

- 2) shifts in the sphere of finance, which led to the creation of joint new sources and financing instruments for corporations that have embarked on the path of acquisitions. And if in the beginning in the absorption the main object of the aspirations of the initiators were the United States of America, then this process moved to Europe and Japan.

- 3) international interlacing of TNCs. They are a joint possession of several corporations, each other's securities. The greatest number of international interlacing falls on the production of cars.

In most cases TNC expansion is due to foreign direct investment. Their goal is to acquire existing or establish new companies and units abroad, organize joint ventures, absorb national firms, etc. Direct (real) investments are the investments of capital directly into enterprises — the objects of investment. Since the 1990s, (according to international statistics), more than 90% of the world's direct foreign investment (DFI) was made by transnational corporations. It should be emphasized that the main role in the international investment process was played by the TNCs of industrialized countries (more than 65%) [6-7].

Meanwhile, DFI is not the only form of TNC expansion. The zone of influence of transnational corporations is expanding and due to the so-called new forms, which include: agreements — licensing, management, leasing, contract and subcontracting; cooperation — production and scientific and technical; a franchise; engineering; consulting. At the same time, the study of the dynamics of DFI does not give a complete picture and does not represent in a proper way the ways and prospects for the expansion of TNCs. However, the volumes of direct foreign investments are (at least at present) the most reliable indicator of the expansion of TNCs into the economy of a particular country. Therefore, we put forward a hypothesis about the relationship between DFI and the efficiency of the functioning of the national and global economy.

Note that in direct foreign investment as a form of TNC expansion, it is necessary to allocate those investments that are aimed at mergers and acquisitions. A special role is played by these phenomena in the framework of a competition strategy, which involves increasing the market share by absorbing competitors.

Let's try to assess the real situation in the field of foreign direct investment in the modern world economy. In 2003, the world's total imported and exported FDI amounted to 8.3 and 8.1 trillion, respectively. These figures are 4.5 times higher than those in 1990. We emphasize that 78% of DFI was sent to industrial countries, about 14% to developing countries, and only slightly more than 3% to Central and Eastern European countries (CCEE). Leading investors were companies belonging to the capital of industrialized countries. Over the past 20 years, the share of the United States in the total volume of exported FDI has decreased from 55 to 44%, while the share of Western European countries (from 37 to 44%) and Japan (from 1 to 10%) has increased. DFI of developed countries is constantly increasing [6-7].

At the same time, the EU countries are trying to invest more in countries outside Western Europe (North America, Southeast Asia, CEE). In recent years, the inflow of foreign investment into CCEE countries tends to decrease, which may be due to the completion of privatization processes in these countries. Hence we can conclude that the active development of transnational corporations at the turn of the twentieth century, accompanied by the growth of both imported and exported foreign direct investment. In order to define the conceptual basis on which the model of transnationalization of Ukrainian corporations will be constructed in the future, we will need to systematize and compare the main forms of expanding the activities (expansion) of transnational corporations in the global economy (Table 1).

Let us consider in more detail the forms of expanding the activities of TNCs. The creation of a foreign entity on

the territory of a sovereign country is a form of direct expansion of the activities of TNCs based on FDI. In reality, subsidiaries and branches are organized abroad, specializing in a wide variety of activities: production, marketing, research, and others. Foreign units of this form can act as vertically or horizontally integrated structures with the parent corporation.

Horizontally integrated branches in most cases produce and sell products similar to those produced by the parent company, and sometimes duplicate its activities. It should be noted that foreign units are endowed with a high degree of autonomy (production, sales, etc.), as a result of which there are insignificant volumes of turnover within TNCs. In essence, this form of expansion of TNCs is an alternative to the growth of exports of manufactured products to the markets of the host countries. The creation of horizontally integrated foreign units is most characteristic for the light and food industries.

Vertically integrated foreign branches, mainly, arise as a result of deep specialization of separate divisions of TNCs at the implementation of various stages of the production chain. Foreign units with this form of integration are usually strongly dependent on the parent company and operate within the framework of a comprehensive corporate.

Location of branches by countries of the world is made on the basis of the most beneficial use of competitive advantages in the framework of TNCs as a whole. Often, foreign units perform only a certain type of activity or are suppliers of raw materials, customers of the corporation's products. Nevertheless, under current conditions, there is a tendency towards closer integration of TNC units into the production process with their narrower specialization. As a result, such corporations have high volumes of internal turnover (based on transfer prices). Most noticeable is the expansion of the activities of TNCs in the form of creating vertically integrated foreign units in the machine-building (especially automotive) and electronics industries.

The creation of joint ventures (units that are jointly owned by the capital of the host country and the home country of the parent company) is also a form of direct expansion of transnational corporations. Thanks to the creation of units in joint ownership, TNCs have undoubted advantages: expanding mutual intra-firm deliveries, organizing new markets, opening access to relatively cheap and skilled labor, scientific and technological achievements. This, above all, is typical for countries with economies in transition.

Certain benefits also appear on the receiving side. This is an opportunity to control the partner from the production and financial side; Possibility to protect oneself from possible negative consequences of TNCs' activities. As a result, a form of TNC expansion that is quite favorable for the economy of the host country arises with a high level of mutual dependence of partners. TNCs subsidiaries are jointly represented fairly widely in virtually all spheres of the economy, except for those industries where access to foreign capital is limited at the state level and which form the basis of the economic security of the host country. The peculiarity of this form of expanding the activities of TNCs is the creation of strategic alliances of several transnational corporations with the enterprises and firms of the recipient country. In Ukraine, there were several types of joint ventures. Let's try to give a brief description of these types and evaluate their advantages and disadvantages.

1. Joint venture based on parity between partners. The investor makes a contribution in the form of equipment and technologies, produces a complete modernization of production. In practice, an enterprise is created that takes into account Ukrainian specifics and foreign experience. Difficulties of occurrence in Ukraine of a joint venture of

Table 1. Forms of foreign expansion of transnational corporations in the global economy*

Form of expansion	Degree of dependence of donor and recipient			
	High	Average	Low	Virtually absent
1) a foreign enterprise (owned by a foreign investor)	+	—	—	—
2) a joint enterprise	+	—	—	—
3) contractual agreements	—	+	—	—
4) technological, marketing, management agreements	—	—	+	—
5) license agreements	-	—	—	+
6) agreements on joint production of products	—	—	—	+
7) Production Sharing Agreements (PSAs)	—	—	—	+

*this table has been made by authors with the usage [6—7].

this type: the search for a reliable foreign partner, as well as the need for significant investment from the Ukrainian participant in the project.

2. Joint venture "Western" type. With this option, technology, equipment, tools, raw materials and materials are provided by a foreign partner, and labor — by the Ukrainian side (but in key positions, a small number of foreign specialists). Features of this type of enterprise — the need for a domestic partner strictly to comply with foreign standards, which contributes to the development of advanced technologies.

The shortcomings of the "Western" joint venture are similar to the first type. However, they are exacerbated by high prices for manufactured products, and, consequently, by difficulties in marketing.

3. Joint venture is based on the principle of division of labor according to the nationality of the factors of production. The Ukrainian side produces products using domestic factors, and the foreign partner provides models for manufacturing the product, produces training for technology workers, oversees the production process, and sells products outside of Ukraine. Such cooperation is beneficial to both partners: the Ukrainian does not need to invest heavily, and at the same time, it has the opportunity to improve the quality of the products mastered to the level that is characteristic of a foreign partner. For foreign partners, the benefit is that a joint venture (JV) of this type created allows it not to organize production. That is, he can focus on marketing, sales and other operations.

4. Joint venture of the "eastern" type. In this case, the foreign partner supplies the Russian colleague with unique equipment, in which there is no constant need. However, which is indispensable for a number of operations of the technological chain. Such "non-interference" of a foreign partner gives the Ukrainian a noticeable freedom of action, but it requires the training of highly qualified personnel.

5. Joint venture of the "Italian" type. A foreign partner builds a ready-made enterprise in Russia (so to speak "turnkey"), launches and transfers it to the Ukrainian side in operation. The possible disadvantage of a joint venture of this type seems to us difficulties (administrative and technical) purchases abroad of spare parts, components for equipment, payment of construction costs. In this case, there is a significant dependence on a foreign partner.

6. Joint venture based on the participation of a foreign investor in the acquisition (privatization). At the same time, a foreign partner acquires a significant stake in the company. Advantages of this type of joint venture are that the domestic partner gets the opportunity to prepare a promising business plan for modernization of the plant, oriented to the market of developed countries, receiving, if successful implementation, promising markets and the necessary funds for future development. The discovered shortcomings of such joint ventures follow from the historical experience that privatization often implies the so-called "enterprise sanation", which is likely to create social problems and damage the state.

Now we should consider contractual agreements (joint R & D or mineral exploration, service contracts, etc.) as a form of TNC expansion in the global economy. Such agreements presuppose an average degree of mutual

Table 2. The impact of TNCs on the economies of donor countries and recipients

	Recipient country	Donor country
Positive consequences	Obtaining additional resources (new technology, capital, new management methods). Stimulating the growth of the national economy due to the inflow of DFI. Growth of national product and national income. Replenishment of the state budget due to taxation of the activities of TNCs. Access to special investment conditions (use of local labor resources, creation of local infrastructure, training, use of local raw materials and semi-finished products, etc.)	Receiving a higher rate of return on DFI than domestic investment (favored by foreign investment regimes), while profits can be exported to the country of the parent company. Improving the image and influence of home countries of parent companies. Expansion of sales markets and development of new markets. Reduction of tax deductions due to more favorable tax legislation. Promotion of new goods markets, which reached the last phase of the life cycle in the home market, which leads to an increase in the GNP of the donor country
Negative consequences	Non-admission of local entities to innovation and R & D. Extremely intensive exploitation of the economic potential of the recipient country. Establishment of external control of TNCs for the activities of local firms, branches and units. Manipulation of TNC prices to minimize taxes	State regulation of domestic investment, leading to a slowdown in the growth of individual industries and mass export of capital to other countries. Loss of GDP growth in connection with the export of DFI Reduction of local jobs in connection with the transfer of business to foreign branches. Losses in the balance of payments of the recipient country

*this table has been made by authors with the usage [2; 3; 5].

dependence of the capitals of the host country and the home country of the main transnational corporation. The reason for this may be a situation in which the sharing of risks, profit, control and decision-making process does not correspond to the contribution of the local partner and TNCs. Most often, the greatest risks are borne by the transnational corporation. The separation of the decision-making process and profits, as well as the spheres of control, is determined by contractual agreements between partners [2; 4].

With the further expansion of the activities of transnational corporations in the form of technological, managerial, leasing and other agreements, a low degree of mutual dependence of the parties is observed. In this case, the business belongs to the capital of the host country, which fully carries risks and receives income. The foreign enterprise participates in profits in accordance with the scheme defined in the agreement (sale of know-how, unique technology, etc.).

A low degree of dependence is also observed when TNCs use this form of expansion, such as licensing, patent payments (including franchising — agreements on the use of the brand). In this case, the transnational corporation receives a fixed amount regardless of the income and characteristics of the partner's activity from the host country.

In the case of concluding co-production agreements (assembly) of products there is almost complete absence of mutual dependence of partners. The reason is that the transnational corporation and the partner from the host country establish relations on a permanent (long-term) basis in the sphere of production (assembly) through the conclusion of contractual agreements. There are virtually no obligations regarding ownership, control, risk sharing, profit.

Of the forms of foreign expansion of transnational corporations, the production sharing agreements should be emphasized. They have a significant impact on the economy of the host country. Such agreements, as a rule, are divided into two groups—concessions and contract agreements. The reason for the participation of the host country in production sharing agreements is the high capital intensity of projects and the price of risk in this area (usually in the extractive industry), and in an effort to attract substantial amounts of long-term investments. The attractiveness of such a form for TNCs lies in the significant value of products and the steadily high demand for it on the world market, as well as the tax and other preferences of the host country. In modern conditions, this form of expansion of TNCs is

beneficial for the host countries, in which economies there is a decline in production, a low level of technology, etc., but which possess solid industrial reserves of minerals. The development of transnational business has a profound impact on the economies of the home countries of the parent TNCs and the host countries (foreign units). Such an impact can take both positive and negative [1; 5; 7].

Consider the main positive effects of TNCs on the national economy. In our opinion, under certain conditions, transnational corporations act as a catalyst for economic development of the national economy, since they provide the host country with capital, modern technology, world experience in organizing production and management. The main examples of such an impact are Taiwan and South Korea. In practice, in such industries as electronics, automotive, TNCs, modern technologies are transferred

from the more developed regions to less advanced ones. As a result, the share of these sectors in the structure of the economy, their contribution to the macroeconomic indicators of the country increases. At the same time, the degree of integration of TNC-related national enterprises into the world economy is increasing.

Another important advantage derived from the activities of TNCs in the country's economy is the strengthening of competition in the domestic market due to the appearance on it of imported goods of higher quality. By creating subsidiaries, TNCs encourage the development of national transport, financial, information infrastructures, as they use the services of local banks, transport companies, etc.

The next positive aspect of TNCs' impact on the economy of the host country is cooperation with local companies, with it inevitably eliminating duplication in production, improving production and management technologies, reducing the costs of national firms. According to our arguments, transnational corporations can be considered good for the economy of the host country and for the world economy as a whole. However, there are also opposing views on the consequences of the expansion of TNCs into the national economies of developing countries.

The main negative impact of TNCs on the economy of the host country is the appearance in the national economy of the so-called external sector, which is not subject to public influence and is managed from the parent company of TNC. Through this sector, corporations are able to influence the level of employment in the country, the indicators of foreign trade, the nature and direction of the investment process.

A negative aspect of the impact of TNCs on the national economy is also the minimization of tax revenues to the country's budget from their activities, as TNCs, in the process of functioning, use the so-called system of internal markets, where the movement of goods is carried out at transfer (transfer) prices. Domestic markets account for a significant portion of the supply between the parent corporation and its foreign divisions. Thus, national customs and tax barriers are being bypassed, there is a concealment of income from taxation by pumping them into offshore zones instead of reinvesting into the economy of the country.

If we talk about the most negative aspect of the impact of TNCs on the host economy, this is most likely the placement of environmentally harmful industries in the recipient country and a threat to its national economic security. Such a threat arises, first of all, because TNCs, while carrying out their activities in the host country,

Table 3. Dynamic of modern tendencies of DFI change

Parameter	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Number of countries changed by DFI	92	91	58	54	50	74
Number of amendments to DFI regimes, including:	203	177	98	106	102	149
the number of favourable DFI regime	162	142	74	83	71	101
the number of less favorable DFI regimes	41	35	24	23	31	48

* this table has been made by authors with the usage [6—7].

completely or partially ignore the laws and regulations on which national firms operate, if they contradict the corporation's strategy. In a generalized form, the positive and negative effects of TNCs on the host economy are shown in Table. 2.

We will highlight the possible consequences of the activities of TNCs for the economy of the home country of its parent company (the so-called "TNC-economy"). Both positive and negative aspects are observed here.

Firstly, extremely powerful credit, banking and financial sectors are developing in the country, and those forms of economic activity that TNCs do not transfer to foreign units (research and development, management activities) are widely developed.

However, at the same time, the instability of opportunistic development is observed in the economy of the donor country, supported by the desire of TNCs to curtail unprofitable, crisis production. In practice, this can manifest itself in deep downturns and intense upsurge, but slow economic growth is most likely, which at any moment can go into decline. Financial indicators of TNCs at the corporate level as a whole are not subject to significant fluctuations during periods of crises and upsurge, as the performance of one unit is compensated by the values of the indicators of foreign branches. Usually, it is in the sectors affected by the crisis that the indicators of transnational corporations are above the industry average. In general, even in a country whose TNCs carry out successful business around the world, such negative phenomena as unsustainable economic growth, inflation, insufficient capital investment, and an increased level of unemployment can be observed. Consequently, the successful and profitable operation of TNCs doesn't always have a positive effect on the state of the home-based economy of its parent company [3; 4].

The most obvious is that in assessing the consequences of the activities of a transnational corporation in a country, an integrated approach must be followed. According to him, TNCs have both a positive and negative influence on the national and global economy. Therefore, prospects for the development of a transnational corporation depend on the ratio of favorable and adverse effects of its activities.

The positive aspect of the activities of TNCs is manifested in stimulating them to integrate world economic relations, accelerate scientific and technological progress in certain sectors and expand investment opportunities. Therefore, despite the possible negative consequences, countries with a transitional and developing economy tend to attract transnational capital, because new investment resources will enable them to achieve economic growth and stability of the economic conjuncture. A confirmation of this trend can be the liberalization by countries of regimes for attracting foreign direct investment, aimed at simplifying the access of transnational corporations to the domestic market (Table 3).

Conclusions and prospects of further research. At the current stage of development of almost all the transnational corporations hold the strategy of obtaining and using a global economic advantage. According to this strategy, the distribution of subsidiaries by country and industry are aimed at maximizing the welfare of the corporation as a whole, rather than its individual links; orientation to long-term sustainable profit-making.

Characteristically, that despite the variety of forms of transnationalization of modern corporations, the most widespread and effective experts of international organizations recognize the form of existence of TNCs as foreign direct investment (FDI). All FDI in the world economy are carried out by transnational corporations in the process of expanding their activities.

It should also identify, that transnational corporations have an ambiguous effect on the economy of the host country. In this regard, the state policy of attracting foreign direct investment is expedient when it comes to harmonizing national interests with the interests of TNCs.

It is extremely important to choose the criteria for a comprehensive, balanced assessment of the appropriateness of attracting foreign multinationals to the national economy and forming their own TNCs on the basis of existing corporate structures. One of the most important aspects of assessing the feasibility of forming TNCs is a comprehensive and detailed analysis of the prerequisites and prospects for the transnationalization of domestic corporations.

References:

1. Khomenko, I.B. (2010), "The impact of transnational corporations on the competitive environment of the national economy", Ph.D. Thesis, Economy, Kyiv, Ukraine.
2. Rokocha, V.V. Plotnikov, O.V. and Novyts'kyj, V.Ye. (2001), *Transnatsional'ni korporatsii [Transnational corporations]*, Takson, Kyiv, Ukraine.
3. Garretsen, H. and Peeters, J. (2007), "FDI and the Relevance of Spatial Linkages: Do Third Country Effects Matter for Dutch FDI?", DNB Working Paper, vol. 162, pp. 1—22.
4. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013), "World Investment Report 2013. Global value Chains: Investment and Trade for Development", available at: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/10_4_99.htm (Accessed 30 Jan 2018).
5. Hudym, K.M. (2014), "Priority forms and directions of functioning of modern international business", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 6, pp. 77—85.
6. UNCTAD (2017), "World Investment Report 2016", available at: www.unctad.org/wir2016 (Accessed 30 Jan 2018).
7. UNCTAD (2011), "World Investment Report 2010", available at: www.unctad.org/wir2010 (Accessed 30 Jan 2018).

Література:

1. Хоменко І.Б. Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.02 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" / І.Б. Хоменко. — К., 2010. — 21 с.
2. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький та ін. — К.: Таксон, 2001. — 304 с.
3. Garretsen, H. FDI and the Relevance of Spatial Linkages: Do Third Country Effects Matter for Dutch FDI? / H. Garretsen, J. Peeters // DNB Working Paper. — 2007. — № 162. — P. 1—22.
4. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013). *World Investment Report 2013. Global value Chains: Investment and Trade for Development*, Geneva: United Nations. 12. Retrieved from http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/10_4_99.htm (in Eng.).
5. Гудим К.М. Пріоритетні форми та напрями функціонування сучасного міжнародного бізнесу // *Економіка України*. Вип. 6. — 2014. — № 6. — С. 77—85.
6. UNCTAD World Investment Report 2016. — Режим доступу: www.unctad.org/wir2016
7. UNCTAD World Investment Report 2010. — Режим доступу: www.unctad.org/wir2010

Стаття надійшла до редакції 01.02.2018 р.

В. В. Засадко,

к. е. н., с. н. с., виконавчий директор,

Школа управління Українського католицького університету, м. Львів

К. Р. Тронстад,

старший дослідник, Норвезький інститут міських та регіональних досліджень, м. Осло

ВИМІРИ ПОЛІТИЧНОЇ АКТИВНОСТІ ГРОМАДЯН В МІСТАХ УКРАЇНИ

V. Zasadko,

Ph.D. in Economics, Executive Director, The School of Public Management at Ukrainian Catholic University, Lviv

K. Tronstad,

Senior Researcher, Norwegian Institute for Urban and Regional Research, Oslo

THE DIMENSIONS OF CITIZENS' POLITICAL ACTIVITY IN UKRAINIAN CITIES

У статті розглянуто різні форми політичної активності громадян у містах України на основі опитування 2 000 громадян у 20 містах України. Стаття подає огляд існуючих форм політичної активності в українських містах, а також місця, яке займає залучення громадян у представницькій демократії в Україні. За допомогою аналізу методом головних компонент у статті виділено три основні форми політичної активності громадян, а саме — контакт, протест і вибори. У роботі аналізуються предиктори, пов'язані із трьома різними проявами політичної активності громадян у 20 містах України. Зв'язок вимірів політичної активності у різних містах аналізується і трактується як такий, що значним чином зумовлений історичним минулим різних регіонів України.

This article examines the dimensions of citizens' political activity in Ukrainian cities based on a survey of 2,000 urban residents in 20 Ukrainian cities. The article provides an overview of current forms of political activities in Ukrainian cities and the way citizen participation fits in with representative democracy in Ukraine. Principal component analysis identified three dimensions of citizens' political activity — contact, protest and election. The paper analyses predictors associated with the three different dimensions of citizens' political activity in 20 cities in Ukraine. Affiliation of dimensions of political activity to various cities is due to the historical past of various regions of Ukraine.

*Ключові слова: політична активність громадян, місто, Україна, контакт, протест, вибори.
Key words: citizens' political activity, city, Ukraine, contact, protest, election.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Політична активність і участь є важливими для рівня довіри до демократичних інститутів, але також і для спроможності людей висловлювати свої вимоги та вимагати підзвітності від своїх представників. Відтак можна наголосити, що у відносно нових демократіях, як-от Україна та інші держави центрально-східної Європи, розвиток партисипативного принципу, принципу активної участі в політиці серед пересічних громадян, є дуже важливим, адже без нього демократія не може зміцнюватися.

Україна, попри низку реформ, впроваджених численними політичними лідерами, досі є високоцентралізованою державою. Успіх цієї реформи децентралізації означає, що з одного боку влада мусить бути передана у місцеві органи врядування, натомість місцева влада мусить бути доступною і підзвітною перед місцевими громадянами.

Залучення громадськості в управління питаннями місцевого характеру є одним з ключових складових місцевого врядування. Воно дає багато різних форм впливу щодо прийняття рішень на місцевому рівні. Відтак вкрай важливо і необхідно поглибити взаємодію місцевої влади з громадянським суспільством, мобілізувати ресурс громадськості та їх організацій шляхом розвитку громадських ініціатив та запровадження нових форм місцевої самоорганізації. Україні потрібні дуже важливі трансформації щодо обізнаності спожи-

вачів про державні послуги активним представникам громади. Замість того, щоб особисто долучатися, багато українців покладаються на своїх лідерів і державних службовців — нехай вони несуть відповідальність, поки ми відсторонимося від політики [1, с. 3].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Для того, щоб проаналізувати питання перешкод політичному залученню громадян, слід дати визначення терміну "участь громадян" та послуговуватися ним у цій роботі. Дослідники та теоретики-політологи не змогли дійти згоди щодо чіткого визначення поняття політичної участі [2, с. 31]. Участь громадян визначається як засоби, за допомогою яких здійснюється внесок громадян у процес прийняття політичних рішень щодо діяльності місцевої влади та надання ними послуг. [3, с. 5]. Участь також визначається як засоби, за допомогою яких громадяни організовуються у групи за інтересами для лобювання, здійснення тиску чи зміни існуючих чи пропонуванних програм. Визначаючи поняття політичної участі, важливо взяти до уваги, чи така участь передбачає надання консультацій, прийняття рішень чи формування політики [4, с. 460].

Світовий Банк використовує ширше поняття громадського залучення, яке визначає так: "...участь приватних суб'єктів у громадському житті, яка здійснюється шляхом безпосередньої взаємодії, або за посередництвом, організацій громадянського суспільства та гро-

мадськості з урядовими, багатосторонніми установами і бізнес-організаціями для того, щоб чинити вплив на процес прийняття політичних рішень чи досягати спільної мети" [5, с. 37]. Таке визначення включає зусилля недержавних учасників у формуванні та спонуканні ширшого залучення громадян у процес прийняття політичних рішень.

Громадська участь — це процес пошуку і сприяння залучення тих, на кого потенційно це рішення може впливати, або тих, хто у ньому зацікавлений. Принцип громадської участі передбачає, що ті, на кого впливає певне рішення, мають право брати участь у процесі прийняття рішень. Це означає, що внесок громадськості вплине на саме рішення. Це може вважатися способом надання можливостей та життєво необхідною частиною демократичного врядування. Громадська участь — це частина соціально орієнтованого або людиноцентричного принципів.

Класифікація методів залучення громадян розглядається різними дослідниками по-різному. Класифікація методів є інформативною, адже допомагає дослідникам проводити узагальнення про різні методи участі громадян, наприклад, їх характеристики, застосування і функцію. Далі подано огляд тих численних класифікацій, які обговорюються в науковій літературі.

Поняття участі громадян з'явилося в США у 1950—1960 рр. у контексті програм відбудови міст і боротьби з бідністю. На думку Каннінгема [6], участь громадян визначається такими трьома необхідними елементами:

- 1) пересічні люди, або звичайні нефактивці (члени громади, які не мають формального джерела влади, крім своєї кількості);
- 2) здійснення влади цими громадянами, які є лідерами у своїй громаді, скеровуючи її діяти і вважати, як вони;
- 3) рішення, які передбачають важливий і суттєвий вибір, пов'язаний із життям громади.

Один із найбільш знаних підходів до вимірів громадської участі у місцевому врядуванні запропонований Шеррі Арнштейн [7]. У своїй роботі 1969 р. Шеррі Арнштейн писала про залучення громадян у процеси планування в Сполучених Штатах, зокрема описуючи т.зв. "драбину громадської участі", яка показувала участь за шкалою від високого до низького рівня. Вона поділила свою драбину на такі три сегменти:

1. Дії без участі знизу (маніпуляція, корекція).
2. Символічна підтримка посередині (інформування, консультації, примирення).
3. Влада громадян нагорі (партнерство, делегування повноважень, громадський контроль).

Що вище можна розмістити приклад громадської участі на цій драбині, то більше громадян можуть бути певні, що їх позицію включають у прийняття рішення та застосують в інтересах їх громади. Як зазначає сама Арнштейн, така восьмиступенева драбина є спрощеною моделлю, і її не слід вважати вичерпною, але вона все одно ілюструє важливу градацію громадської участі.

Інші автори розбили функції громадської участі на наступні категорії: громадяни, які впливають на формування міської політики; громадяни, які обирають і усувають місцевих політиків; громадяни, які споживають і оцінюють публічні послуги, громадяни, які беруть участь у групах; і громадяни, які безпосередньо контактують з владою на індивідуальній основі [8, с. 431].

ОЕСР визначає три типи взаємодії влади і громадськості, до яких вдаються органи влади, щоб зміцнити відносини у ході здійснення державної політики [9, с. 21]:

1. Інформування (розповсюдження інформації через, наприклад, вебсайти, прес-конференції і прес-релізи, офіційні звернення).
2. Консультування (слухання, зустрічі в міській раді, опитування і соціопитування).

3. Активна участь (бюджет участі, народні референдуми, представництво громадськості в урядових комісіях і засіданнях, громадські присяжні).

Єдина спільна риса усіх цих підходів — це те, що вони є спробами спонукати залучення у реалізацію місцевої політики поза традиційними процесами політичної участі (голосування і членство у партії). Участь у виборах є ключовим принципом демократії. У контексті США, дослідники Верба і Ні [10, с. 45] визначили чотири основних виміри громадської участі у місцевому врядуванні, які включають політичне залучення:

1. Голосування.
2. Передвиборна агітація.
3. Побутова діяльність.
4. Деталізовані контакти.

Отже, у сучасній науковій літературі знаходимо різні підходи до явища громадської участі. Тлумачення широкого значення участі пов'язане з розмаїттям форм залучення громадян. Основний висновок — це те, що політичне залучення громадськості є багатоаспектним.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Відтак мета цієї статті — проаналізувати, як громадяни у різних містах України долучаються до політичної діяльності. Зважаючи на важливість і актуальність політичної участі у місцевому врядуванні в Україні, особливо за обставин сильної потреби активного розвитку демократії у країні, ми визначили наступні питання для дослідження.

Які існують форми політичної участі громадян у містах України та як вписується участь громадян у принцип репрезентативної демократії в Україні?

Які фактичні виміри політичної активності громадян в містах України?

Які чинники впливають на те, наскільки ширші верстви громадськості охоплені активнішими формами участі?

Виходячи з українських реалій та спираючись на теоретичні засади політичної участі, можемо виділити такі очікування:

По-перше, ми очікуємо, що більшість українських громадян беруть участь у виборах, а отже, здійснюють свою політичну діяльність.

По-друге, ми очікуємо, що люди, які мають більше ресурсів (кращі умови життя, вищий рівень освіти), проявляють більшу політичну активність, ніж громадяни з меншими ресурсами.

По-третє, ми припускаємо, що вік громадян впливає на їх вибір форми політичної участі.

По-четверте, ми висуваємо гіпотезу, що громадяни з різних регіонів України мають різні виміри політичної участі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ця стаття готувалася у рамках Проекту "Розробка політики місцевого врядування в Україні, що базується на доказовій базі" за фінансування Міністерства закордонних справ Норвегії. Опитування, описане у цій праці, було спільною ініціативою таких партнерських організацій — Норвезької асоціації органів місцевої і регіональної влади (KS), Асоціації міст України (АМУ) і Норвезького інституту урбаністичних і регіональних досліджень (НІУРД).

Було використано такий метод збору даних як загальне опитування населення. Усі інтерв'ю проводилися у липні 2014 р. Дані було зібрано у форматі "один на один". Вибірка була репрезентативною для обраних міст, багатоступенюю і стратифікованою. Квоти виділялися за двома параметрами: статі і вік. Особливістю цього дослідження було те, що тут було дві групи міст — основна група і контрольна група. Основна група бела представлена 15 містами у проекті "Розробка політики місцевого врядування в Україні, що базується на дока-

Таблиця 1. Відповіді на питання "Чи брали ви участь у якомусь із перелічених видів політичної активності протягом останніх 12 місяців?"

Вид політичної активності	Середнє значення	Допустима похибка
Голосування на виборах	0,84	0,362
Зустрічі із депутатами міської ради	0,18	0,382
Участь у загальних зборах громади	0,15	0,355
Відвідування публічних зустрічей з мером	0,14	0,347
Законні демонстрації	0,13	0,341
Участь і місцевих опитуваннях	0,09	0,286
Звернення до органів місцевої влади	0,09	0,283
Підписування петицій	0,08	0,277
Участь у місцевих громадських слуханнях	0,08	0,271
Участь у місцевих ініціативах	0,06	0,244
Страйк	0,05	0,227
Участь у дискусіях з місцевою владою через Інтернет	0,05	0,226
Збір підписів	0,04	0,201
Участь у публічних дискусіях про місцеві рішення чи законодавство	0,04	0,188
Бойкотування виборів	0,03	0,183
Несанкціоновані демонстрації	0,03	0,181
Участь у семінарах, круглих столах, консультаціях	0,03	0,170
Запити на інформацію	0,03	0,160
Роздача політичних листівок	0,02	0,154
Участь в оцінці місцевого впливу	0,01	0,119
Участь в протестах з матеріальними наслідками чи наслідками для здоров'я	0,01	0,111
Блокування проїзду	0,01	0,101
Виголошення політичних промов	0,01	0,088
Окупування будівель	0,00	0,056

Джерело: розраховано авторами за даними соціологічного дослідження АМУ з питань місцевої демократії.

зовій базі". Контрольна група складалася з 5 міст, не включених в проект. Міста з контрольною групи відбиралися так, щоб надати репрезентативну вибірку для міст обласного значення. Було опитано 100 респондентів у кожному місті, включеному у вибірку. Загальний розмір вибірки складає 2 000 респондентів. Згідно із повідомленнями інтерв'ююваних, дослідження мало певні приховані смисли через військово-політичну ситуацію в Україні. Деякі респонденти відмовилися брати участь в опитуванні без пояснень, не хотіли відкрити двері, та не довіряли інтерв'юерам.

Як було описано вище, існують різні способи політичного активізму. Вони включають не лише форми політичної участі, закріплені законом, але й неформальні види активності. Неформальні типи громадської участі — це несанкціоновані мітинги і демонстрації; акції протесту, які шкодять майну чи здоров'ю громадян; займання будівель, де розміщені державні органи, освітні заклади, установи, тощо; блокади вулиць чи трас, та ін.

У містах України рівень політичної активності громадян суттєво відрізняється, залежно від її конкретних форм. Зокрема згідно із результатами опитування, найбільшу активність громадяни проявляють під час виборів (табл. 1). Це дуже важливо, адже вільні і чесні вибори — це наріжний камінь демократії, суттєвий чинник для підзвітності влади. Для багатьох українців похід на виборчу дільницю у день виборів — це єдиний час, коли вони можуть мати сильне відчуття тісного зв'язку з політичною системою.

Люди мають потребу вірити, що політики, яких вони обирають як своїх представників, вирішують їх проблеми і діють у їх найкращих інтересах задля покращення добробуту і якості життя місцевої громади. Саме тому зустрічі з працівниками міської ради (18,1 % респондентів скористалася цим видом діяльності) і зустрічі з міським головою (14,4 %) є досить популярними в містах України. Зустрічі із представниками міської ради є реальним виходом для громадської участі у період між виборами, коли потрібно формувати думку і приймати рішення

щодо питань, які виникають у цей проміжний період. Громадяни вважають такі зустрічі можливістю, коли їх голоси можуть бути почуті обраними депутатами під час свого терміну, а політичні лідери бачать це як нагоду не втратити зв'язок з виборцями. На загал, зустрічі з депутатами міської ради і міським головою надають публічні докази щирості місцевої влади щодо врахування думки громадян у вирішенні місцевих питань.

14,8 % респондентів взяли участь у загальних зборах громади. Припускаємо, що тут міститься певне непорозуміння. Респонденти брали участь не у загальних зборах громади, а у якихось зборах мешканців району, вулиці чи багатоквартирного будинку. Насправді, формально загальні збори громади у досліджуваних містах не проводилися.

Вуличні демонстрації є законною формою прояву політичної активності. 13,5% респондентів брали участь у таких заходах. Демонстрації і мітинги — це хороший спосіб привернути увагу влади до конкретної проблеми. Громадяни усвідомлюють, що одній людині складно переконати чиновників. Група людей — вже успішніша у вирішенні суспільних проблем.

Інші форми активності були суттєво менш поширеними серед населення. Частка респондентів, які відмовилися відповідати на питання про різні форми політичної активності, не перевищила 0,7 %. Відповіді "відмовляюся відповідати" (відрізняється для різних пунктів) не враховувалися, N=1939.

Ми застосували аналіз методом головних компонент (МГК), щоб проаналізувати змінні, які могли б вплинути на політичну активність громадян, з двох причин. По-перше, з теоретичних, а по-друге, з методичних міркувань. МГК дозволяє визначити незалежні формати інформації, які пояснюють суттєву частку варіативності серед групи змінних. Отже, МГК дозволяє перевірити припущення, що громадяни у різних містах України використовують різні форми політичної активності, щоб висловлювати свої вимоги та змушувати місцевих політиків нести відповідальність.

Таблиця 2. Основні складові політичної активності в Україні

Вид політичної активності	Компоненти		
	1 – Контакт	2 – Протест	3 – Вибори
Голосував/-ла на виборах			-65
Бойкотував/-ла вибори			65
Звертався/-алася до органів місцевої влади	51 □		
Запитував/-ла про інформацію	50		
Брав/-ла участь у громадських слуханнях	60		
Підписував/-ла петицію	58		
Збирав/-ла підписи	53		
Виголошував/-ла політичну промову	48		
Роздавав/-ла політичні листівки	42*		
Брав/-ла участь у загальних зборах громадян	55		
Брав/-ла участь у місцевих ініціативах	65		
Брав/-ла участь у громадських обговореннях щодо місцевих рішень чи законів	68		
Брав/-ла участь у оцінці місцевого впливу	51		
Брав/-ла участь у семінарах, круглих столах, консультаціях	69		
Брав/-ла участь у місцевих опитуваннях	52		
Відвідував/-ла публічні зустрічі з мером	50		
Зустрічі з депутатами міської ради	45		
Законні демонстрації		49	
Несанкціоновані демонстрації		63	
Страйк		62	
Протести з матеріальними наслідками чи наслідками для здоров'я		58	
Окупував/-ла будівлі		65	
Блокував/-ла проїзд		77	

Джерело: розраховано авторами за даними соціологічного дослідження АМУ з питань місцевої демократії.

Методологічний МГК також дозволяє спростити наш регресійний метод найменших квадратів, скоротивши мультиколінеарність завдяки кореляціям між змінними через його групування таких змінних в одиничних вимірах. Наша загальна мета — окреслити виміри політичної активності громадян у різних містах України. Наш перший висновок з МГК — це те, що політична активність серед громадян 20 міст України виявляє три компоненти з даними власними значеннями вище 1, з множинними змінними, які мають високі навантаження на кожну компоненту, а це вказує на те, що патерни політичної активності відрізняються. Те, що певні групи змінних згрупувалися за трьома різними факторами, а інші змінні не були достатньо корельовані, щоб бути вартими врахування у цих факторах, вказує на те, що громадяни були неоднорідними у багатовимірному плані.

Можна витлумачити виміри (табл. 2) з огляду на змінні, які мають високі абсолютні навантаження на кожну основну компоненту.

Перша основна компонента дає позитивне навантаження на змінні, пов'язані з різними видами контакту та взаємодії між громадянами і місцевими політиками. Тож це свідчить про те, що один вимір політичної активності українських громадян можна описати з огляду на контакт і взаємодію з місцевими політиками. Друга основна компонента дає позитивне навантаження на змінні, пов'язані з нетрадиційними видами політичної активності, як-от демонстрації, блокування проїздів і окупування будівель. Третя основна компонента пов'язана з виборами. Ми підсумовуємо описи головних компонент за: 1. Контакт, 2. Демонстрацією і 3. Виборами.

Маючи під рукою результати МГК, можемо тепер звернутися до багатоваріантного аналізу, щоб зрозуміти, чи люди у різних містах України використовують різні форми політичної активності, і якщо так, то чому? Теорії політичного залучення стверджують, що навіть якщо демократичні політичні системи в принципі є егалітарними, із загальним правом голосу, то політичний вплив, який здійснюють громадяни, дуже різноманітний. Одна причина для цього — це те, що більшість сучасних демократій не є ні в принципі, ані на практиці егалітарними, коли йдеться про соціально-економічні питання.

Узагальнюючи дані аналізу (табл. 3), можемо виділити три виміри політичної активності громадян, а саме — контакт, протест та вибори.

Контакт: Даний аналіз (табл. 3) показує, що молоді особи (віком 30—39 років) найбільш імовірно контактуватимуть з місцевими політиками, ніж молодші чи старші люди. Ми також бачимо, що громадяни з вищим рівнем освіти більше схильні висловлювати свої вимоги безпосередньо місцевій владі, ніж люди з нижчим рівнем освіти. Люди, які використовують безпосередній контакт з політиками і органами влади, мають менший рівень довіри до місцевої політики, але мають величезний інтерес і впевненість, що можуть щось змінити і впливати на прийняття рішень на місцевому рівні. Зіставивши громадян з Києва з іншими містами України, бачимо, що лише люди в Бердянську і Івано-Франківську більш схильні контактувати з місцевими політиками, ніж громадяни в Києві. Люди у Вінниці, Черкасах, Кременчуці, Коростені, Чернігові, Дніпрі, Харкові, Первомайську, Миколаєві, Кам'янці-Подільському, Кривому Розі, але також у Львові, Борисполі і Павлограді, набагато менше схильні вдаватися до безпосереднього контакту як способу вимагати підзвітності від своїх представників.

Протест: Щодо предикторів для протесту і нетрадиційних видів політичної активності для українських громадян, бачимо, що чоловіки набагато більше схильні, ніж жінки, ходити на демонстрації (санкціоновані чи несанкціоновані). Студенти і малозабезпечені особи також набагато більше схильні виходити на вулиці, ніж працюючі особи чи пенсіонери. Також виявляємо, що особи з нижчим рівнем освіти менш схильні виходити на протести проти місцевої влади, ніж громадяни з вищим рівнем освіти. Бачимо кореляцію між нижчим рівнем довіри, вищим рівнем політичного інтересу та імовірністю протестувати. Однак також бачимо, що мешканці Львова і Івано-Франківська набагато охочіше вдаватимуться до нетрадиційних каналів впливу, ніж кияни, навіть коли ми контролюємо демографічні і суспільно-економічні фактори. Громадяни у всіх інших містах набагато менше схильні виходити на демонстрації, ніж люди у Києві.

Вибори: Участь у виборах — добре відомий індикатор політичної активності громадян. Вибори — це вид

Таблиця 3. Виміри політичної активності громадян

Характеристики		1. Контакт		2. Протест		3. Вибори	
		Beta-коefficient	Рівень значущості	Beta-коefficient	Рівень значущості	Beta-коefficient	Рівень значущості
Демографічні і соціально-економічні характеристики	Стать	-0,029		0,101	***	-0,013	
	Вік 30-39 р.	0,084	**	0,041		0,088	**
	Вік 40-49 р.	0,049		0,009		0,068	*
	Вік 50-59 р.	0,057		0,024		0,122	***
	Вік 60 років і більше	0,054		-0,037		0,174	***
	Рівень освіти	0,054	*	0,049		0,024	
	Матеріальне становище	0,026		-0,094	***	-0,006	
	Зайнятість: праця	-0,019		-0,029		0,019	
Зайнятість: пенсія	-0,002		-0,027		-0,035		
Зайнятість: навчання	-0,037		0,092	***	0,006		
Довіра та політична залученість	Рівень довіри до владних структур та представників влади	-0,101	***	-0,056	*	0,083	**
	Впевненість громадян у своїй здатності впливати на прийняття рішень на місцевому рівні	0,143	***	0,073	**	0,06	*
	Зацікавленість у місцевій політиці	0,164	***	0,058	*	0,049	
Географічні характеристики	Київ (категорія порівняння)						
	Бердянськ	0,019		-0,172	***	-0,187	***
	Бориспіль	-0,087	**	-0,084	**	-0,036	
	Вінниця	-0,099	***	-0,081	**	-0,018	
	Дніпро	-0,147	***	-0,134	***	-0,056	
	Івано-Франківськ	0,066		0,168	***	0,075	*
	Кам'янець-Подільський	-0,137	***	-0,099	***	-0,065	
	Коростень	-0,198	***	-0,182	***	0,037	
	Кременчук	-0,195	***	-0,175	***	-0,015	
	Кривий Ріг	-0,17	***	-0,109	***	-0,124	***
	Луцьк	-0,084		-0,084	*	0,059	
	Львів	-0,116	**	0,124	***	0,112	**
	Миколаїв	-0,19	***	-0,135	***	-0,047	
	Павлоград	-0,109	**	-0,092	**	-0,11	**
	Первомайськ	-0,177	***	-0,148	***	-0,02	
	Рівне	-0,065		-0,071		0,057	
	Харків	-0,207	***	-0,141	***	-0,123	***
Черкаси	-0,137	***	-0,136	***	0,036		
Чернігів	-0,189	***	-0,093	*	-0,01		
Чугуїв	-0,118	***	-0,144	***	-0,071	*	
R ² (коефіцієнт детермінації)	0,176		0,204		0,155		

Примітка:

- * — низький рівень статистичної значущості;
- ** — середній рівень статистичної значущості;
- *** — високий рівень статистичної значущості.

Джерело: розраховано авторами за даними соціологічного дослідження АМУ з питань місцевої демократії.

активності, який передбачає мало внеску у плані часу, грошей і громадянських навичок. Наш аналіз показує, що вік — це важливий предиктор для громадян, які голосують на виборах. Наш аналіз показує, що особи, старші 50—60 років набагато охочіше схильні голосувати, ніж молодші особи. Також бачимо, що люди, які беруть участь у виборах, мають вищий рівень довіри місцевим політикам, ніж ті, хто не голосує. Громадяни у Львові та Івано-Франківську більш схильні брати участь у виборах, ніж громадяни у Києві, навіть коли ми робимо поправку на демографічні і суспільно-економічні фактори. Громадяни у Павлограді, Харкові, Бердянську, Кам'янці-Подільському, Кривому Розі і Чугуєві неохочіше голосують на виборах.

Зіставивши ці три різних виміри політичної активності у різних громадян України, бачимо, що громадяни у Львові та Івано-Франківську мають більше пунктів і щодо виборів, і щодо протесту, порівняно з Києвом. Натомість, бачимо, що у Бердянську громадяни менш охоче голосують і протестують, але більше схильні контактувати з політиками, ніж громадяни у Києві.

ВИСНОВКИ

Різноманітність різних вимірів політичної участі у різних містах України виникла внаслідок історичних умов, адже вони упродовж століть належали до різних

культурних контекстів. Згідно із дослідженням, мешканці міст на західній Україні (Львів, Луцьк, Івано-Франківськ) більш експресивні у трьох вимірах політичної активності.

Також вимір "контакт" представлений у місті Бердянськ, що на півдні України. Як зазначали інтерв'юери у цьому місті, соціопитування проходило з певними труднощами, через військово-політичну ситуацію у країні. Зокрема у Бердянську більшість людей не відчиняли двері, побоюючись, що чоловіків з цих родин заберуть до армії, а громадяни, які погодилися взяти участь в опитуванні, хвилювалися, як би не дати "неправильні" відповіді. З іншого боку, мер і адміністрація сприймаються як такі, що мають контакт з людьми у Бердянську. Отже, об'єктивність респондентів у Бердянську під значним сумнівом.

Міста на західній Україні (у нашому дослідженні — Львів та Івано-Франківськ) належали до Речі Посполитої та австрійської частини Австро-Угорської імперії, тож вони близькі до Європи, мають тривалу демократичну традицію.

Вагома роль у політичному житті належить молодим студентам, які мають свої інтереси, пріоритети і цінності. Сучасне українське суспільство переживає період глибоких реформ, намагаючись стати на шлях цивілізованого розвитку, створити підвалини ринкової

економіки, сформувати громадянське суспільство і верховенство права. У цих завданнях виняткова роль належить молоді, спираючись на такі припущення.

По-перше, молодь — це найдинамічніша верства суспільства. По-друге, студенти складають дуже велику частку від загальної кількості населення. По-третє, молоді люди більше відчують невідповідності між декларативними проголошеними правами людини і реальними можливостями їх застосування. По-четверте, молоді люди є найактивнішими користувачами соцмереж, онлайн-ресурсів, за допомогою яких розповсюджуються ідеї та найкращі приклади. По-п'яте, навчаючись у вищих закладах освіти, молодь активно спілкується з викладачами, які часто є не просто інтелектуалами, а й речниками прогресивних ідей. За таких обставин політичне залучення молодих осіб вимагає нової актуальності з огляду на зв'язок з формуванням свідомості молоді, відходячи від патерналістських намірів, зростаючих бунтарських і анархістських настроїв.

Зростання протистояння і опору свідчить про низьку ефективність менш радикальних форм протестів, мітингів, демонстрацій, пікетів, петицій. Не маючи перспектив задоволення своїх вимог у цивілізованіший спосіб, молоді люди змушені вдаватися до прямого тиску на владу чи інші об'єкти, застосовуючи конфронтаційні методи протесту. Зокрема досить поширена практика — висувати ультиматум владі і роботодавцям.

Євромайдан показав, що дух самоорганізації українських громадян має величезний потенціал для об'єднання навколо важливих суспільних питань, у тому числі на місцевому рівні. Крім методів протесту, мали місце і конструктивні форми громадської самоорганізації і спонтанний контакт з місцевою владою. Зокрема, під час сильної бурі навесні 2013 р. у Львові і Києві, міські мешканці започаткували безпрецедентний масовий волонтерський рух, який ефективно надавав послуги для подолання наслідків стихійних лих.

Згідно із дослідженням, люди, які вдаються до контакту з місцевою владою, мають вищу освіту та зацікавлені в місцевій політиці. Можемо припустити, що ці громадяни саме завдяки своєму рівню освіти обізнані про форми і методи контакту з місцевою владою. Дуже часто вони є представниками середнього класу і власниками малого бізнесу. Іноді їх зацікавлення у співпраці з місцевою владою підкріплене бізнес-інтересами. Отже, один з важливих напрямів такої співпраці — це залучення приватних інвесторів у надання державних послуг.

Результати дослідження показують, що особи старшого віку більше схильні голосувати, ніж молодь. Особливістю участі у виборах старших осіб є сприйняття голосування як обов'язку, що сформувалося унаслідок тривалої політичної соціалізації під час радянської влади. У часи формування незалежної України наймолодші з сьогоднішніх пенсіонерів мали 38—43 років. Відповідно, їх політична поведінка сформувалася, на загал, у радянські часи, а участь у виборах була конституційним обов'язком. Порушення могло мати негативні наслідки, наприклад, виключення з партії або звільнення з роботи.

Також спостерігається протилежна тенденція з огляду на інститут українських виборів. Деякі громадяни обирають бойкотувати вибори. Вони обґрунтовують свою позицію такими аргументами: відсутність кандидата, за якого вони хотіли б голосувати; зневіра у тому, що вибори будуть чесними; переконаність, що після приходу до влади нових політиків зміни не настануть. На перший погляд, бойкотування виборів — це пасивна форма участі в політичному житті. Втім, особи, які спеціально бойкотують вибори, переконані, що можуть на місцевому рівні на щось вплинути. Вони вірять у себе. Саме тому ці громадяни активно залучені в агітацію за бойкотування виборів, створюють групи у соцмережах, займаються політичним просвітництвом, виявляють факти політичної корупції, роблять публічні заклики до

самоорганізації для вирішення критичних соціально-економічних проблем на місцевому рівні.

Література:

1. Aasland A., Lyska O. Local democracy in Ukrainian cities: civic participation and responsiveness of local authorities / A. Aasland, O. Lyska // *Post-Soviet Affairs*. — 2015. — P. 1—24.
2. Kweit M., Kweit R. Implementing Citizen Participation in a Bureaucratic Society / M. Kweit, R. Kweit. — New York: Praeger Publishers, 1981. — 185 p.
3. Falkson J. An Evaluation of Policy Related Research on Citizen Participation in Municipal Service Systems: Overview and Summary / J. Falkson. — Washington, D.C.: TARP Institute, 1974. — 29 p.
4. Strange J. The Impact of Citizen Participation on Public Administration / J. Strange // *Public Administration Review*. — 1972. — Vol. 32. — P. 457—467.
5. World Bank. Enabling Environments for Civic Engagement in PRSP Countries / World Bank // *Social Development Notes*. — 2003. — No. 82, March. — P. 40—54.
6. Cunningham J. V. Citizen Participation in Public Affairs / J. V. Cunningham // *Public Administration Review*. — 1972. — Vol. 32, Special Issue: Curriculum Essays on Citizens, Politics, and Administration in Urban Neighborhoods. — P. 589—602.
7. Arnstein S. A Ladder of Citizen Participation / S. Arnstein // *Journal of the American Institute of Planners*. — 1969. — 35, July. — P. 216—224.
8. Percy S. Citizen Coproduction: Prospects for Improving Service Delivery / S. Percy // *Journal of Urban Affairs*. — 1983. — No. 3. — P. 203—209.
9. OECD. Engaging Citizens in Policymaking [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.oecd.org/gov/citizens.
10. Verba S., Nie N. Kim J. Participation and Political Equality: A Seven-Nation Comparison / S. Verba, N. Nie, J. Kim. — Cambridge: Cambridge University Press, 1978. — 416 p.

References:

1. Aasland, A. and Lyska, O. (2015), "Local democracy in Ukrainian cities: civic participation and responsiveness of local authorities", *Post-Soviet Affairs*, pp. 1—24.
2. Kweit, M. and Kweit R. (1981), *Implementing Citizen Participation in a Bureaucratic Society*, Praeger Publishers, New York, USA.
3. Falkson, J. (1974), *An Evaluation of Policy Related Research on Citizen Participation in Municipal Service Systems: Overview and Summary*, TARP Institute, Washington, D.C., USA.
4. Strange, J. (1972), "The Impact of Citizen Participation on Public Administration", *Public Administration Review*, vol. 32, pp. 457—467.
5. World Bank (2003), "Enabling Environments for Civic Engagement in PRSP Countries", *Social Development Notes* No. 82, March, World Bank, Washington DC, USA.
6. Cunningham, J. V. (1972), "Citizen Participation in Public Affairs," *Public Administration Review*, vol. 32, Special Issue: Curriculum Essays on Citizens, Politics, and Administration in Urban Neighborhoods, pp. 589—602.
7. Arnstein, S. (1969), "A Ladder of Citizen Participation", *Journal of the American Institute of Planners* 35, July, pp. 216—224.
8. Percy, S. (1983), "Citizen Coproduction: Prospects for Improving Service Delivery", *Journal of Urban Affairs* 5, no. 3, pp. 203—209.
9. The official site of OECD (2015), "Engaging Citizens in Policymaking", available at: www.oecd.org/gov/citizens (Accessed 13 January 2015).
10. Verba, S. Nie, N. and Kim, J. (1978), *Participation and Political Equality: A Seven-Nation Comparison*, Cambridge University Press, Cambridge, GB.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2018 р.

І. С. Крамаренко,
к. е. н., доцент, декан факультету права та соціально-інформаційних технологій,
Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ "Університет "Україна",
м. Миколаїв
Н. О. Дубогрій,
магістр спеціальності "Фінанси, банківська справа та страхування", Миколаївський
міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ "Університет "Україна", м. Миколаїв

ОЦІНКА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ АТ "РАЙФФАЗЕН БАНК АВАЛЬ"

I. Kramarenko,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Dean of the Faculty of Law and Social and Information Technologies,
Mykolaiv Interregional Institute for Human Development of the University "University" Ukraine", Mykolaiv
N. Dubogry,
Master of specialty "Finance, Banking and Insurance", Mykolayiv Interregional Institute
of Human Development of the University "University" Ukraine", Mykolaiv

APPRAISAL OF LOAN PORTFOLIO OF JSC RAIFFEISEN BANK AVAL

Метою статті є аналіз кредитного портфеля АТ "Райффазен Банк Аваль", визначення причин зростання проблемних кредитів та наведення шляхів зменшення заборгованості клієнтів банку. АТ "Райффайзен Банк Аваль" є найбільшим банком України по наданим кредитам та заборгованості клієнтів. Аналіз кредитного портфеля комерційного банку показує на погіршення його структури, збільшується сума прострочених та списаних кредитів. Вивчено причини щодо збільшення прострочених кредитів клієнтів у АТ "Райффайзен Банк Аваль", які вказують на основні: недосконалість системи показників оцінки фінансового стану позичальників; не застосування бальної або рейтингової оцінки щодо показників оцінки фінансового стану позичальників; не врахування галузевої приналежності підприємств. Запропоновано удосконалити оцінку кредитоспроможності позичальника досліджуваного банку відповідно до постанови Правління НБУ "Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями" від 30.06.2016 № 351. Адаже методика містить рейтингове оцінювання позичальника відповідно до розмірів та видів економічної діяльності підприємств.

The purpose of the article is to analyze the loan portfolio of Raiffeisen Bank Aval, determination of the reasons for the growth of problem loans and ways to reduce the debts of the bank's clients. Raiffeisen Bank Aval is the largest Ukrainian bank for granted loans and arrears of clients. The analysis of the loan portfolio of a commercial bank shows a deterioration in its structure, increasing the amount of overdue and write-off loans. The reasons for increasing clients' overdue loans in Raiffeisen Bank Aval are pointed out, which indicate the main: imperfection of the system of indicators for assessing the financial condition of borrowers; not the use of a ball or rating assessment of the indicators of the assessment of the financial condition of borrowers; not taking into account branch affiliation of enterprises. It is proposed to improve the assessment of the borrower's creditworthiness of the investigated bank in accordance with the NBU Board's Resolution "On Approval of the Regulation on Determining the Size of Credit Risk by Bank of Ukraine for Active Banking Operations" dated June 30, 2016 No. 351. The methodology contains a rating assessment of the borrower according to the size and types of economic activity of enterprises.

Ключові слова: кредити, кредитний портфель, оцінка кредитоспроможності позичальника, комерційний банк, кредитний рейтинг, АТ "Райффайзен Банк Аваль".
Key words: loans, loan portfolio, assessment of the borrower's creditworthiness, commercial bank, credit rating, JSC Raiffeisen Bank Aval.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Комерційні банки як основа кредитної системи України є головними посередниками у взаємовідносинах між різними суб'єктами ринкової економіки,

вони сприяють вільному переливу капіталів в економіці, виходячи із найбільш ефективних сфер їх застосування. Для комерційних банків на сьогодні важливо ефективно здійснювати контроль та управління

Таблиця 1. Аналіз активів АТ "Райффайзен Банк Аваль" за 2014–2016 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (+,-) 2016 року від:		Відносне відхилення (%) 2016 року від:	
	2014	2015	2016	2014	2015	2014	2015
Грошові кошти та їх еквіваленти	6678928	12580391	10292755	3613827	10067557	35,11	97,81
Торгові цінні папери	169235	225198	808776	639541	-5577283	79,08	-689,60
Заборгованість кредитних установ	-	6386059	10168968	-	-16203870	-	-159,35
Кредити клієнтам	30869587	26372838	27923626	-2945961	27922897	-10,55	100,00
Активи, призначені для продажу	-	729	55275	-	55275	-	100,00
Інвестиційні цінні папери				0	-2995995		
– за справедливою вартістю	4701317	2995995	3380399	-1320918	3379227	-39,08	99,97
– наявні для продажу	1172	1172	1172	0	0	0,00	0
Інвестиційна нерухомість	180764	243180	160627	-20137	-1976660	-12,54	-1230,59
Основні засоби	2060034	2137287	1972930	-87104	1543327	-4,41	78,23
Нематеріальні активи	452271	429603	387256	-65015	166994	-16,79	43,12
Поточні активи з податку на прибуток	222192	220262	385153	162961	-723278	42,31	-187,79
Відстрочені активи з податку на прибуток	995553	1108431	743261	-252292	-128819	-33,94	-17,33
Інші активи	821315	872080	1084439	263124	-52488786	24,26	-4840,18
Активи	47351693	53573225	57364637	10012944	3791412	17,45	6,61

Джерело: складено та розраховано за даними [2].

ня кредитною діяльністю банку, а саме оцінкою кредитного портфеля, адже кредитна діяльність приносить основні прибутки банківській установі. Зважаючи на економіко-політичну ситуацію в державі, на сьогодні гостро постає проблема у зростанні проблемної заборгованості у кредитному портфелі банку. Важливо вчасно виявити рівень цієї заборгованості, адже проблемні кредити починають створювати загрозу для банку, потребують значних резервів для страхування можливих втрат у майбутньому та можуть потрапити до категорії безнадійної заборгованості [1].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивченню аналізу та оцінці кредитного портфеля банків, визначенню оптимальної його структури присвячені праці вітчизняних учених у галузі банківської справи, зокрема О.В. Дзюблюка, О.Д. Вовчак, А.В. Кузнецової, Б.Л. Луціва, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, А.А. Пересади, С.К. Реверчука, Л.О. Примостки, М.І. Савлука, Т.С. Смовженко, О.О. Терещенка та інших науковців. Однак, щорічно сума заборгованості клієнтів зростає, тому і постає питання щодо додаткового вивчення і аналізу кредитного портфеля банку та визначення його оптимальної структури.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є аналіз кредитного портфеля АТ "Райффайзен Банк Аваль", визначення причин зростання проблемних кредитів та наведення шляхів зменшення заборгованості клієнтів банку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

За даними Національного банку України станом на 01.07.2017 року сума кредитів та заборгованості клієнтів АТ "Райффайзен Банк Аваль" становила 30 859 821 тис. грн, а це 6% від загальної суми наданих кредитів банків України.

АТ "Райффайзен Банк Аваль" приймає вклади від фізичних, юридичних осіб та бюджетних установ, надає кредити, здійснює платіжне обслуговування в Україні та переказ коштів за кордон, здійснює операції з обміну іноземних валют, розрахунково-касового об-

слуговування та надає інші банківські послуги своїм клієнтам.

Починаючи з 1999 року банк є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Фонд здійснює свою діяльність відповідно до Закону України "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб" і забезпечує покриття зобов'язань банку перед його вкладниками-фізичними особами на суму до 200 тис. грн на кожного вкладника у випадку банкрутства або відкликання банківської ліцензії НБУ [2].

Станом на кінець 2016 року чисті активи банку майже 58 млрд грн. Зростання розміру чистих активів на 4,8 млрд грн за рік обумовлено такими чинниками: оптимізація структури активів; заміщення низькодоходних активів (у тому числі в іноземній валюті) на високодоходні в національній валюті, зокрема, інвестування в депозитні сертифікати НБУ; робота з проблемною заборгованістю (табл. 1).

За даними таблиці 1, сума активів АТ "Райффайзен Банк Аваль" за 2014–2016 рр. збільшилась на 10012944 тис. грн або на 17,45%. Збільшення відбулося за рахунок збільшення суми грошових коштів та їх еквівалентів на 3613827 тис. грн або на 35,11%, торгових цінних паперів на 639541 тис. грн або на 79,08% та поточних активів з податку на прибуток на 162961 тис. грн або на 42,31%.

За даними консолідованої фінансової звітності АТ "Райффайзен Банк Аваль" сума наданих кредитів клієнтів у 2013 році становила 39 665 938 тис. грн та збільшилась у 2016 році на 14 499 499 тис. грн або в 1,3 рази, і становить 54 165 437 тис. грн. Станом на 31 грудня 2016 року Банк мав концентрацію кредитів в розмірі 10 349 362 тис. грн, наданих десятьом найбільшим позичальникам або групам позичальників (19,11% загального кредитного портфелю) (2015 р.: 10 317 403 тис. грн, 18,08%). За цими кредитами було сформовано резерв у розмірі 6 586 754 тис. грн (2015 р.: 5 626 841 тис. грн).

Кредити надаються переважно в Україні фізичним особам та підприємствам, що здійснюють свою діяльність у відповідних галузях народного господарства (рис. 1).

Відповідно за даними офіційної звітності АТ "Райффайзен Банк Аваль" найбільшу питому вагу на кінець січня 2016 року займають кредити фізичних осіб — 49%, кредити великим підприємствам — 40%, кредити малим підприємствам — 7% та мікро-підприємствам — 4%.

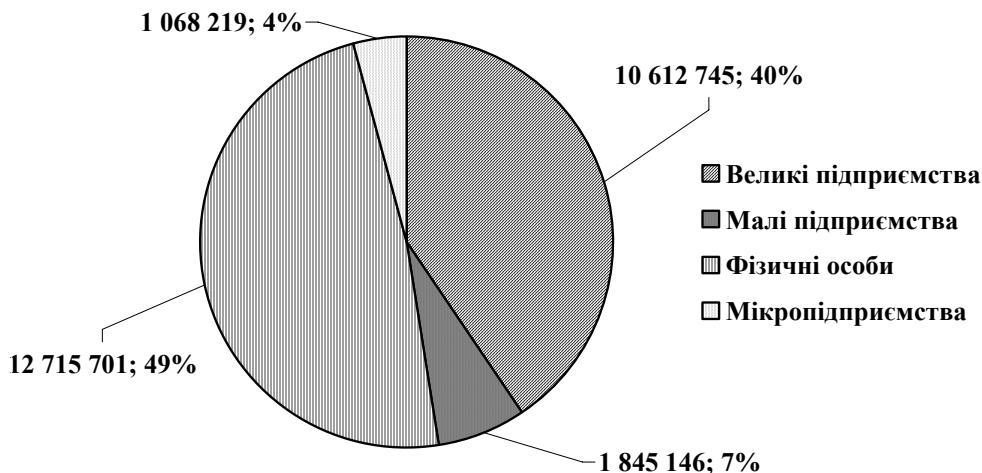


Рис. 1. Структура наданих кредитів за величиною підприємств у 2016 році

Джерело: [2].

Види кредитів:

- кредит готівкою для найкращих клієнтів;
- кредит готівкою в рамках перехресних продажів;

- кредит готівкою для пенсійних клієнтів;
- кредит готівкою для заможних клієнтів;
- кредит готівкою без страховки.

Іпотечне кредитування:

- житло в кредит на вторинному ринку;
- кредит під заставу нерухомості [2].

Негативним в діяльності банку є те, що зі збільшенням кредитів зменшуються процентні доходи, це говорить про неприбутковість кредитних операцій. Щорічно сума процентних доходів банку зменшується, при цьому збільшуються процентні витрати на залучення депозитів.

Як видно з таблиці 2, процентні доходи банку за наданими кредитами у 2014 році становили 5 356 625 тис. грн, а у 2016 році 5 159 406 тис. грн, зменшення відбулося на 197 219 тис. грн. Процентні витрати банку на залучення депозитів збільшилися на 443 607 тис. грн, з 1 051 520 тис. грн у 2014 році до 1 495 127 тис. грн у 2016 році. Прибуток банку від кредитних операцій скоротився в 1,2 рази, це відбулося за рахунок скорочення середніх кредитних вкладень.

У 2016 році спостерігалось зростання ресурсної бази за рахунок коштів клієнтів. На кінець звітного періоду обсяг коштів, залучених у клієнтів — фізичних та юридичних осіб збільшився на 11% у річному вимірі, що обумовлено переважно приростом залишків на рахунках роздрібного бізнесу, а це свідчить про високий рівень довіри клієнтів до банку.

Розмір балансового капіталу банку на звітну дату становив 10,1 млрд грн. Протягом 2016 року він зріс на 3,8 млрд грн завдяки прибутковій діяльності за 2016 рік.

Рівень адекватності капіталу на кінець року становив 26,82% (привстановленому НБУ нормативному значенні на рівні 10%), що підтверджує високий ступінь фінансової стійкості банку.

У 2016 році банк продемонстрував найкращий фінансовий результат у банківській системі України, чистий прибуток після оподаткування досяг 3,8 млрд грн. Погіршення результату діяльності відбулося здебільшого за рахунок скорочення витрат на резерви під зменшення корисності кредитів [2].

Доходи банку можуть збільшитися в разі повернення позик, які вважались безнадійними, зменшення резервів за заборгованістю, повернення процентів і комісій, надлишково виплачених банком у попередньому році, повернення боргів, раніше списаних на збитки, інших непередбачених доходів. Але щорічно сума списаних кредитів в структурі резервів під зменшення корисності у АТ "Райффазен банк Аваль" тільки збільшується. Так, сума списаних кредитів у 2013 році становила 1 996 721 тис. грн (23,23% від суми резервів), у 2014 році — 2 472 919 тис. грн (11,97%), у 2015 році — 3 211 842 тис. грн (10,46%), у 2016 році — 7 400 168 тис. грн (28,19%) відповідно.

Головною причиною щодо збільшення суми списаних кредитів у комерційному банку є достовірність методики оцінки платоспроможності позичальника.

Ми погоджуємось з О. Вовчак і Н. Меда, що більшість вітчизняних банків використовує так званий традиційний підхід до оцінки кредитоспроможності позичальника, який полягає у застосуванні стандартних аналітичних методів: горизонтального та вертикального аналізу, трендового і порівняльного аналізу, аналізу відносних показників, що здійснюються на основі фінансової звітності позичальників. Застосовувані на

Таблиця 2. Аналіз прибутку від кредитних операцій АТ "Райффазен банк Аваль" за період 2014–2016 рр., тис. грн

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Абсолютне відхилення 2016 року від:	
				2014 року	2015 року
1. Процентні доходи банку за наданими кредитами	5 356 625	5 440 901	5 159 406	-197 219	-281 495
2. Процентні витрати банку на залучення депозитів	(1 051 520)	(1 455 871)	(1 495 127)	-443 607	-39 256
3. Прибуток банку від кредитних операцій	4 305 105	3 985 030	3 664 279	-640 826	-320 751
4. Середні кредитні вкладення	30 969 750	28 621 213	27 148 232	-3 821 518	-1 472 981

Джерело: розраховано за даними консолідованої фінансової звітності АТ "Райффайзен Банк Аваль" [2].

практиці вітчизняними банками методи оцінки кредитоспроможності за сукупністю показників, що характеризують фінансовий стан (здатність своєчасно погасити борги і структуру капіталу) позичальника, містять систему фінансових коефіцієнтів. Такий підхід передбачає вивчення простих функціональних зв'язків між окремими позиціями фінансової звітності на основі обчислення певної вибірки показників (коефіцієнтів) та їх подальшому аналізі, який зазвичай проводиться таким чином:

- а) порівняння фактичних показників із встановленими нормативами (нормативний метод);
- б) порівняння коефіцієнтів аналізованого підприємства з аналогічними показниками інших підприємств цієї ж галузі (порівняльний аналіз);
- в) порівняння коефіцієнтів аналізованого підприємства з аналогічними показниками фірм — провідних у цій галузі (бенчмаркінг) [3].

Відповідно до Положення "Про методи проведення оцінки фінансового стану клієнтів у АТ "Райффайзен Банк Аваль", затверджені постановою Правління АТ "Райффайзен Банку Аваль" № П — 101/4 від 28.09.2007 р. [4] та підходів щодо оцінки фінансового стану позичальників в АТ "Райффазен Банк Аваль" [5] розроблена оцінка платоспроможності клієнта, що є недосконалою. Адже вона не містить показників оцінки ефективності фінансового стану позичальників, не застосовується бальної або рейтингової оцінки щодо визначення вагомості показників. Важливо також врахувати той факт, що оцінка коефіцієнтів у значній мірі залежить від виду галузі й інших факторів. Один і той самий коефіцієнт може бути гарним для однієї галузі і поганим для іншої.

Відповідно до Постанови Правління НБУ "Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями" від 30.06.2016 № 351 запроваджено систему рейтингової класифікації для оцінювання кредитних ризиків позичальників — юридичних осіб, яка є однією з ключових рекомендацій Базеля II [6]. Цей документ встановлює, що рейтинговий клас позичальника має включати опис рівня ризику дефолту, що є типовим для позичальників цієї категорії, та критерії, які використовуються для цього рівня кредитного ризику. Пропонуємо удосконалити оцінку кредитоспроможності позичальника досліджуваного банку відповідно до постанови Правління НБУ "Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями".

ВИСНОВКИ

АТ "Райффайзен Банк Аваль" є найбільшим банком України по наданим кредитам та заборгованості клієнтів. Аналіз кредитного портфеля комерційного банку показує на погіршення його структури, збільшується сума прострочених та списаних кредитів. Вивчення причин щодо збільшення прострочених кредитів клієнтів у АТ "Райффайзен Банк Аваль", вказує на основні: недосконалість системи показників оцінки фінансового стану позичальників; не застосування бальної або рейтингової оцінки щодо показників оцінки фінансового стану позичальників; не врахування галузевої приналежності підприємств.

Пропонуємо удосконалити оцінку кредитоспроможності позичальника досліджуваного банку відповідно до постанови Правління НБУ "Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями" від 30.06.2016 № 351. Адже методика містить рейтингове оцінювання позичальника відповідно до розмірів та видів економічної діяльності підприємств.

Література:

1. Карпчук Л.А. Оцінка механізму управління кредитним портфелем комерційних банків України в сучасних умовах / Л.А. Карпчук // Наукові записки Національного університету "Острозька академія", серія "Економіка". — 2016. — Вип. 3 (31). — С. 21—26.
2. АТ "Райффазен Банк Аваль" [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт / АТ "Райффазен Банк Аваль". — К.: АТ "Райффазен Банк Аваль", 2017. — веб-сайт. — режим доступу: https://www.aval.ua/about/bank_reports/ — мова укр., рус., англ. — дата останнього доступу: 19.11.2017. — назва з екрану.
3. Вовчак О. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків / О. Вовчак, Н. Медя // Вісник Національного банку України. — 2013. — № 12. — С. 11—15.
4. Про методи проведення оцінки фінансового стану клієнтів у ВАТ "Райффайзен Банк Аваль": постанова правління ВАТ "Райффайзен Банк Аваль" від 28.09.2007 № п — 101/4 / правління ВАТ "Райффайзен Банк Аваль". — 2007. — 100 с.
5. Підходи щодо оцінки фінансового стану позичальників: постанова правління ВАТ "Райффайзен Банк Аваль" від 28.09.2007 № п — 101/4 / правління ВАТ "Райффайзен Банк Аваль". — 2007. — 99 с.
6. Про затвердження положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]: Постанова правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351 / Правління національного банку України. — електрон. текст. дан. — режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/page>. — дата останнього доступу: 19.11.2017. — назва з екрану.
7. Крамаренко І.С. Міжгалузевої асиметрії кредитування національних підприємств / І.С. Крамаренко // Бізнес інформ. — 2014. — № 12. — С. 411—415.
8. Крамаренко І.С. Кредитне забезпечення аграрних підприємств: стан, проблеми, перспективи / І.С. Крамаренко // Бізнес-навігатор. — 2010. — № 3 (20). — С. 108—111.

References:

1. Karpchuk, L.A. (2016), "Evaluation of the credit portfolio management mechanism of commercial banks in Ukraine in modern conditions", *Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu "Ostroz'ka akademiia"*, serii "Ekononika", vol. 3 (31), pp. 21—26.
2. AT "Raiffazsen Bank Aval" (2017) ofitsijnyj veb-sajt / available at: https://www.aval.ua/about/bank_reports/ — mova ukr., rus., anhl. — data ostann'oho dostupu: (November 19, 2017).
3. Vovchak, O. and Meda, N. (2013), "Modernization of approaches to assessing the creditworthiness of bank borrowers", *Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy*, vol. 12, pp. 11—15.
4. Postanova pravlinnia VAT "Raiffajzen Bank Aval" (2007), "On the methods of conducting an assessment of the financial condition of clients in OJSC "Raiffeisen Bank Aval", p. 100.
5. "Approaches to assessing the financial condition of borrowers: the resolution of the Management Board of OJSC "Raiffeisen Bank Aval", (2007), p. 99.
6. Postanova pravlinnia Natsional'noho banku Ukrainy (2016), "On approval of the provision on the determination by banks of Ukraine of the amount of credit risk under active banking operations", available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/page>
7. Kramarenko, I.S. (2014), "Inter-Sectoral Asymmetries of Crediting the National Enterprises", *Biznes inform*, vol. № 12, pp. 411—415.
8. Kramarenko, I.S. (2010), "Credit support for agrarian enterprises: state, problems, prospects", *Biznes-navihator*, vol. № 3 (20), pp. 108—111.

Стаття надійшла до редакції 08.01.2018 р.

Л. П. Рогатіна,

к. політ. н., Одеська національна академія харчових технологій

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ, ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ ТА РОЛЬ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ РЕГІОНУ

L. Rogatina,

Candidate of Political Sciences, Odessa National Academy of Food Technologies

STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT, ITS PECULIARITIES AND ROLE IN FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE REGION

У статті автор розкриває особливості стратегічного управління економічним розвитком регіону. Аргументовано, що стратегія розвитку підсилює конкурентні переваги регіону. Стратегічне планування передбачає вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, дає змогу побудувати надійну та ефективну систему управління регіоном, створює необхідні умови для сталого розвитку економіки, серед яких забезпечення продовольчої безпеки

In the article the author reveals the peculiarities of strategic management of the economic development of the region. Argued that the development strategy reinforces the competitive advantages of the region. Strategic planning involves the influence of internal and external factors, enables to build a reliable and efficient system of management of the region, creates the necessary conditions for sustainable economic development.

Ключові слова: регіон, регіональна система, продовольство, продовольча безпека, стратегічне управління, конкурентоспроможність регіону.

Key words: region, regional system, food, food safety, strategic management, region's competitiveness.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Глобалізаційні процеси світового господарства сприяють підвищенню ролі конкуренції між державами та їхніми територіями. Сучасне стратегічне управління стає поштовхом у формуванні, запровадженні та реалізації стратегії розвитку регіону на основі безперервного моніторингу та аналізу змін навколишнього середовища, що застосовується з метою підтримки регіону та забезпечення його підтримкою на державному рівні. Все актуальнішим стає пошук нових шляхів регіонального розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіонів в умовах забезпечення продовольчої безпеки.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Регіоналізація змушує науковців шукати принципово нові напрями стратегічного планування розвитку регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності. До-

слідження щодо стратегічного управління регіональним розвитком проводили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: В.І. Відяпіна, В.М. Осипов, Т.Ю. Коритько, С.Б. Тимофієва, О.П. Романко та ін. Але досі залишається невизначеними проблеми стратегічного управління та його роль у формуванні конкурентних переваг регіону.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Основними цілями дослідження є аналіз існуючих напрямів стратегічного управління, визначити вплив стратегічного планування на формування конкурентних переваг регіону.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Забезпечення продовольчої безпеки займає провідне місце в стратегіях економічного росту розвинених

Таблиця 1. Перелік та характеристика внутрішніх (ендогенних) та зовнішніх (екзогенних) факторів розвитку регіону

Фактор	Характеристика
Ендогенні фактори	
Природно-ресурсний потенціал	характеризується станом і прогнозними оцінками земельних, водних, лісових, мінерально-сировинних, оздоровчих і рекреаційних ресурсів та станом природного середовища
Оцінка земельних ресурсів	здійснюється на основі визначення рівня та ефективності використання земельних ресурсів за даними земельного кадастру (форма 6-зем.); рівня господарського використання, розподілу земельного фонду за власниками і землекористувачами, за категоріями земель; рівня забудови земель населених пунктів, промисловості, транспорту, зв'язку, частки земель екологічної мережі; грошової оцінки земель, можливості і умов функціонального перерозподілу земель. Наводяться дані про якісний стан та рівень біопродуктивності земельних угідь та ефективність їх використання
Оцінка водних ресурсів	проводиться шляхом визначення їх обсягів, якісного стану, можливостей збільшення, ступеня та ефективності використання
Лісові ресурси	оцінюються за площею, породним складом, віковою структурою, категоріями захищеності, продуктивністю та використанням лісового фонду
Мінерально-сировинні ресурси (включаючи так звані «техногенні родовища»)	оцінюються за їх структурою, запасами та можливостями їх приросту, обсягами та умовами видобутку
Мінерально-сировинні ресурси (включаючи так звані «техногенні родовища»)	оцінюються за їх структурою, запасами та можливостями їх приросту, обсягами та умовами видобутку
Економічний потенціал	оцінюється за обсягами, структурою, рівнем використання, ступенем зношеності основних фондів, розгалуженістю виробничої бази, часткою наукоємних інвестиційно-спроможних галузей і підприємств, здатних до реалізації інноваційної моделі економічного зростання, ступенем кваліфікації трудових ресурсів, потужністю, технічним станом та щільністю інженерно-транспортної інфраструктури
Оцінка науково-технічного потенціалу	здійснюється за показниками наявності науково-дослідних, дослідно-експериментальних, упроваджуючих, інформаційних, проектних організацій, вищих навчальних закладів, їх відповідності спеціалізації економіки регіону, кількісної та якісної характеристики наукових кадрів, наявності наукових розробок світового рівня, кількості отриманих патентів
Стан оточуючого природного середовища	характеризується рівнями забруднення водного та повітряного басейнів, ґрунтів, обсягами накопичення всіх видів відходів та їх видовою структурою, акустичного дискомфорту, електричних і магнітних полів, випромінювання і опромінювання, потужністю, структурою та перспективами нарощування елементів екологічної мережі (заповідники, національні природні парки, біосферні заповідники, заказники, екологічні коридори тощо)
Оцінка трудового потенціалу	включає визначення існуючої та прогнозованої кількості та вікової структури трудових ресурсів, їх кваліфікації, зайнятості та стану на ринку праці (кількість та рівень безробіття тощо)
Туристичний потенціал	оцінюється за наявністю, кількісною та якісною характеристикою історико-культурних (історична спадщина), природно-кліматичних та медико-санітарних умов, лікувально-оздоровчих, рекреаційних ресурсів, розвитком туристичної інфраструктури
Рівень природно-технічної безпеки	характеризується переліком, структурою, розміщенням потенційно небезпечних об'єктів та інших джерел виникнення надзвичайних ситуацій, їх розподілом за групами ризику, параметри зон уражень (площа території, кількість населених пунктів та населення) та наслідками надзвичайних ситуацій, станом об'єктів, переліком, вартістю та джерелами фінансування запобіжних заходів
Оцінка просторово-економічного потенціалу (опорного каркасу території)	здійснюється шляхом виявлення основних ліній та вузлів соціально-економічного розвитку і тяжіння інвестицій; існуючих чи намічуваних міжнародних транспортних коридорів, інших інфраструктурно-комунікаційних магістралей, головних річок, узбережжя морів, прикордонних смуг та розташованих на їх перетинанні головних міст, а також зон їх стимулюючого впливу
Екзогенні фактори	
Вигідність гео економічного та геополітичного положення регіону в системі прилеглих регіонів або країн	визначається наявністю мережі міжнародних транспортних коридорів, загальнодержавних та міжрегіональних комунікаційних магістралей тощо
Вплив (реальний та прогнозований) макроекономічної ситуації	оцінюється за результатами розвитку економіки країни, кон'юнктури внутрішнього ринку, соціально-політичної стабільності в державі тощо
Вплив (реальний та прогнозований) зовнішньоекономічної та зовнішньополітичної ситуації	оцінюється на основі здійснення якісної та кількісної характеристики зовнішніх відносин, міжрегіональних та зовнішньоекономічних зв'язків (у тому числі участь у трансграничному та міжрегіональному співробітництві), оцінки кон'юнктури світового ринку, зовнішньополітичної ситуації в країнах, що є основними діловими партнерами тощо

Джерело: [1].

країн світу. На сьогодні всі держави з передовою ринковою економікою реалізують програму розвитку національної економіки шляхом обраної стратегії продовольчої безпеки. Сутність стратегічного управління полягає у реалізації довгострокових планів, що відображають кінцевий результат та шляхи його досягнення, передбачає створення та розвиток певної економічної моделі, яка залежить від зовнішніх і внутрішніх факторів.

На розвиток регіонів впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори (табл. 1).

Отже, стратегічне управління економічним розвитком регіону — це вид управління, при якому функціонування території орієнтується на цільові вимоги, швидко адаптується до зовнішнього середовища, добирає засоби для підвищення конкурентоспроможності тери-

торії, що в результаті забезпечує стабільний розвиток в довгостроковій перспективі.

Система стратегічного планування регіонального розвитку в Україні представлена стратегічними та програмними документами чотирьох рівнів: державного, регіонального, субрегіонального та базового (рис. 1). На загальнодержавному рівні стратегічні пріоритети розвитку для всіх регіонів України визначені в Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року.

Важливою формою реалізації зазначених аспектів регіонального розвитку є стратегічне планування, яке дає можливість впровадити ефективне управління регіоном як єдиним організмом та забезпечити належний рівень життя його населення. Тому необхідно приділяти увагу стратегічному плануванню, що є природним для етапу становлення місцевого самоврядування, спричи-



Рис. 1. Система стратегічного планування регіонального розвитку в Україні

Джерело: [3].

нених кризою системи централізованого управління, відмовою від прямого регулювання економіки, реформуванням ієрархічних відносин, наслідком чого є підвищення рівня самостійності та відповідальності органів місцевого самоврядування [2].

Стратегічне планування регіонального розвитку в Україні було запроваджено Законом "Про стимулюван-

ня розвитку регіонів". З цією метою розроблено Державну стратегію регіонального розвитку України на період до 2020 р., який визначає три основні цілі: підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток та ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

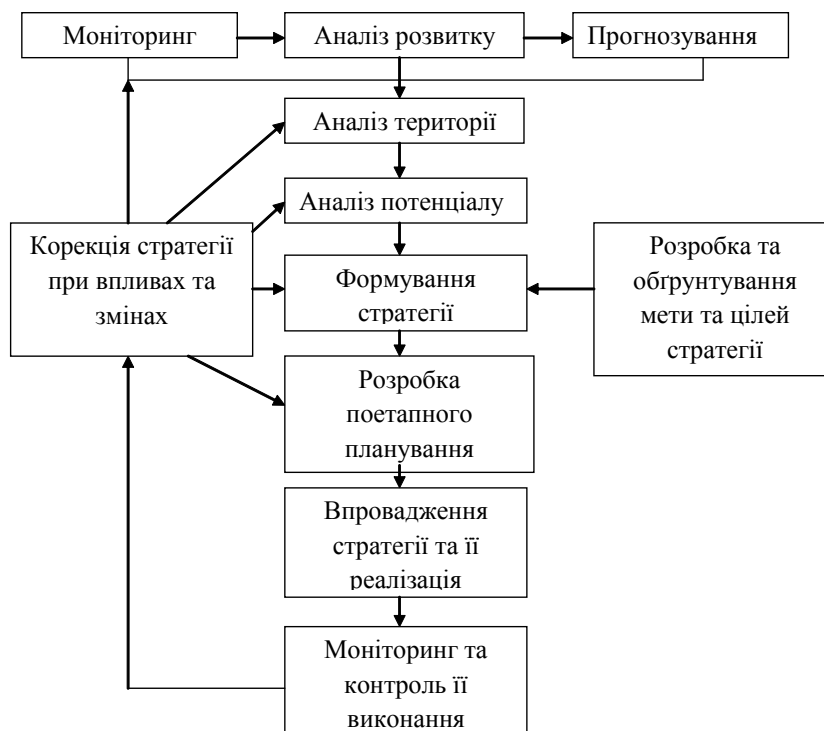


Рис. 2. Алгоритм стратегічного планування розвитку регіону

Джерело: власна розробка.

Алгоритм стратегічного планування економічного розвитку регіону має такий вигляд (рис. 2).

Таким чином, стратегічне планування на регіональному рівні являє собою процес визначення цілей і значень економічних показників по основних, найбільш важливим напрямом соціально-економічного розвитку регіону на тривалу перспективу на основі прогнозу майбутнього стану системи, формування механізму їх реалізації і є елементом державного управління по досягненню поставлених цілей. Процес стратегічного планування на рівні регіону включає наступні етапи (див. рисунок 3).

Конкурентні переваги регіону характеризуються наявністю певних умов (родючі ґрунти, географічне положення, клімат, погода, наявність тих чи інших ресурсів, корисні копалини, населення, агломерація, стан інфраструктури, представлені галузі тощо), що відрізняють його від інших регіонів. Успішний розвиток та ефективна реалізація стратегії регіонів усе більше залежить від нерівномірного розподілу вище наведених ресурсів.

На сучасному етапі головним завданням регіональної стратегії є формування конкурентоспроможності регіонів — її формування, підтримання та постійному посиленню. Конкурентоспроможність регіону включає в себе поняття ризику як найважливішої характеристики господарських процесів регіону, тому конкурентна позиція і характеристика конкурентоспроможності як сукупності потенціалів вбирає в себе обґрунтування ризику, властивого даному регіону. Ризик наявний у всій системі потенціалів, що характеризують конкурентоспроможність, і в конкурентній позиції регіону,

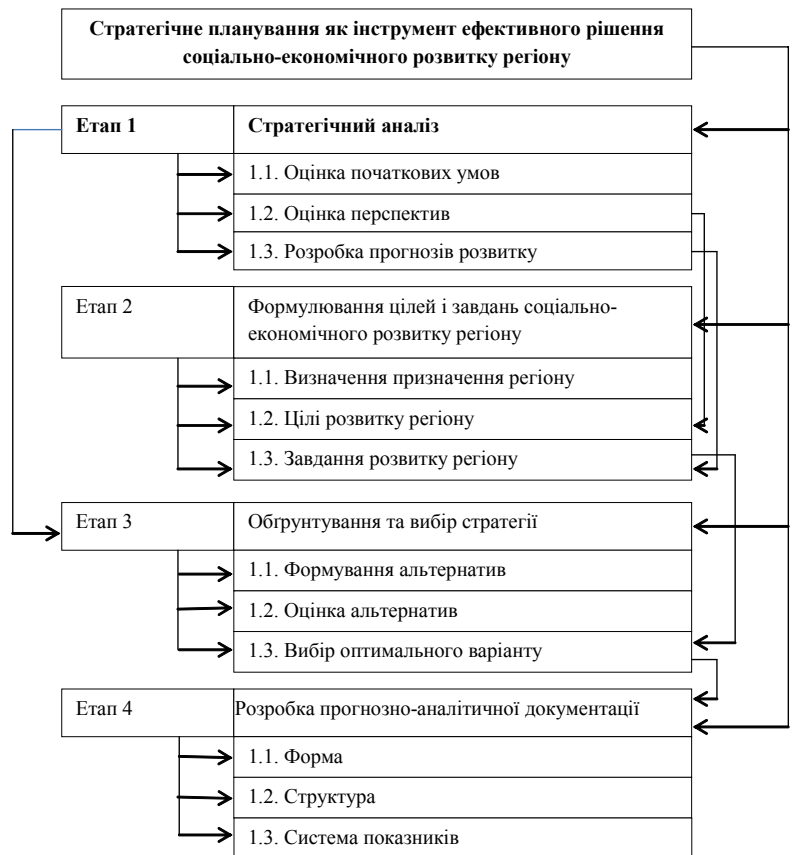


Рис. 3. Принципова схема стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону

Джерело: [4].

Таблиця 2. Ключові показники, що використовують для оцінки факторів конкурентоспроможності регіонів

Група чинників	Показники конкурентоспроможності
Базова інфраструктура	1. Коефіцієнт щільності автомобільних доріг. 2. Економіко-географічні переваги
Технологічна інфраструктура	1. Рівень проникнення Інтернету. 2. Рівень проникнення мобільного зв'язку. 3. Кількість особистих телефонних апаратів мережі загального користування на 1 000 родин
Інфраструктура обміну знань (освітні можливості)	1. Чисельність викладачів вищих навчальних закладів на 10 тис. мешканців. 2. Чисельність студентів вищих та середніх спеціальних навчальних закладів
Умови життя	1. Кліматичні (середньомісячна температура січня, °С). 2. Житлові (розмір жилого фонду у розрахунку на душу населення; співвідношення розміру житлової площі, оснащеної гарячою водою, до загальної площі житлових приміщень). 3. Безпека (кількість правопорушень на 1 000 ос.). 4. Екологічні (відношення викидів, що забруднюють довкілля, до площі території регіону)
Демографічні тренди	1. Очікувана тривалість життя населення. 2. Природне зростання населення (на 1 000 ос.). 3. Міграційний приріст населення, тис. ос.
Висококваліфікована робоча сила	1. Частка робітників із вищою та середньо-спеціальною освітою в загальній чисельності зайнятих. 2. Індекс розвитку людського потенціалу
Підприємницька культура	1. Внесок малого бізнесу в ВРП. 2. Відношення чисельності робітників, зайнятих на малих підприємствах до чисельності зайнятих. 3. Продуктивність праці малого бізнесу
Інтернаціоналізація	1. Частка іноземних інвестицій у ВРП. 2. Питома вага регіонів в експорті країни. 3. Темпи приросту зовнішньої торгівлі по регіонах
Інновації	1. Витрати НДДКР на один патент. 2. Кількість виданих патентів на винаходи
Доступність фінансування	1. Обсяг активів кредитних установ. 2. Обсяг наданих кредитів. 3. Рейтинг інвестиційного потенціалу регіону та середньозважений індекс ризику

Джерело: [5].

оскільки ця позиція може нести в собі різний ступінь ризику господарювання, політичної і соціальної поведінки [5]. Проаналізувавши основні чинники конкурентоспроможності, вплив на неї регіональної інфраструктури, можемо визначити та узагальнити ключові її показники й подати їх у вигляді таблиці 2.

Конкурентоспроможність регіону як система володіє всіма ознаками системи, до яких слід віднести:

— Цілеспрямованість — конкурентоспроможність регіону має свою цілі, завдання що передують ним та бачення отримання результату. Поведінка системи підлягає керуванню.

— Складність — багатоманітність елементів, компонентів, що переплітаються з факторами впливу створюють закономірності зовнішні та внутрішні зв'язків. Також ця ознака безпосередньо залежить від зовнішніх незмінних факторів, як-от економічний розвиток країни, територіальне розташування регіону, наявність історично розвинутих галузей та інше.

— Ділимість системи передбачає наявність підсистем конкурентоспроможності регіону, що виокремленні за окремими ознаками. Наприклад, згідно з територіальною ознакою виділяють систему районів, суспільних угруповань; згідно з ознаками характеру цілей — економічна, соціальна, екологічна, інституційна та інші.

— Цілісність означає наявність інтегративних, емерджентних якостей, які присутні у системі в цілому і відсутні в окремих її елементах або підсистемах.

— Багатоманітність даної системи пов'язано з її різноманітними автономними елементами регіональної конкурентоспроможності.

— Структурованість визначена наявністю стійких взаємозв'язків між елементами системи та їх розподілом за рівнями ієрархії.

— Ієрархічність відбувається на основі декомпозиції, представляючи відносно постійний порядок просторово часових зв'язків між її елементами та зовнішнім середовищем [6].

Особливістю стратегічного планування та реалізації стратегій соціально- економічного розвитку є те, що в системі "національна економіка — макроструктурна галузь — область — місто — селище — село — підприємство" повинна простежуватися цілісність, стратегії соціально-економічного розвитку підсистем мікро-, мезо- та макrorівнів не повинні суперечити одна одній. Лише за умови взаємоузгодження розробки і впровадження стратегічних планів на всіх ієрархічних рівнях можна забезпечити ефективність функціонування усєї системи стратегічного планування в контексті управління національним господарством. Зокрема в основу цієї системи повинен бути закладений комплексний методичний підхід як базис розробки та реалізації стратегій і стратегічних планів. Однак у вітчизняній практиці не на всіх рівнях національної економіки розроблено методичне забезпечення формування стратегій і стратегічних планів розвитку, методики, які використовуються в управлінській діяльності, містять низку недоліків з точки зору впливу на реалізацію стратегічного плану [7].

ВИСНОВКИ

Роль стратегічного управління у формуванні конкурентних переваг регіону важко переоцінити. Конкурентоспроможність регіону відображає сукупність порівняльних переваг у різних сферах (економічній, інвестиційній, інноваційній, технологічній, кадровій, ринковій тощо), поєднання яких формує стійкі регіональні позиції у порівнянні з іншими. Регіональна конкурентоспроможність формується завдяки результативному та раціональному використанню виробничого, маркетингового, фінансового, науково-технічного, кадрового потенціалу.

Література:

1. "Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку". — Міністерство еконо-

міки та з питань Європейської інтеграції. — К., 2002. — 15 с.

2. Жаворонкова Г.В., Стратегічне управління розвитком регіону / Г.В. Жаворонкова, В.А. Жаворонков // Проблеми екологічної біотехнології. — 2010. — № 1. — С. 26—31.

3. Осипов В.М. Пріоритети соціально-економічного розвитку українського Причорномор'я в контексті новітньої регіональної політики / В.М. Осипов, О.А. Єрмакова // Прометей. Трансформація та перспективи розвитку територіальних систем. — 2014. — № 2 (44). — С. 76—82.

4. Корит'ко Т. Ю. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку регіону [Текст]. Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку: збірн. наук. праць. — 2012 Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://iep.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/b2012/13.pdf

5. Тимофієва С.Б. Конкурентні переваги регіону та вплив на них параметрів регіональної інфраструктури/ Глобальні та національні проблеми економіки. — 2016. — № 9. — Миколаїв: МНУ імені В.О. Сухомлинського. — С. 512—515 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-9-2016>

6. Романко О.П. поняття конкурентоспроможності регіону та його ознаки / О.П. Романко // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. — 2015. — № 3 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3869>

7. Панухник О. В. Методичне забезпечення стратегічного планування в регіонах України // Актуальні Проблеми Економіки. — 2011. — № 1 (91). — С. 152—157.

8. Іртищева І.О. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку аграрного виробництва / І.О. Іртищева, І.Д. Бурковський // Економіка АПК. — 2005. — № 12. — 71—73.

References:

1. Ministry of Economy and European Integration (2002), "Metodychni rekomendatsii shodo formuvannya regional'nyh strategij rozvytku" [Methodical recommendations for the formation of regional development strategies], Kyiv, Ukraine.

2. Zhavoronkova, G.V. and Zhavoronkov, V.A. (2010), "Strategic management of regional development", *Problemy ekologichnoyi biotekhnologii*, vol. 1, pp. 26—31.

3. Osypov, V.M. and Yermakova, O.F. (2014), "Priorities of the socio-economic development of the Ukrainian Black Sea region in the context of the latest regional policy", *Prometey. Transformatsiya ta perspektyvy rozvytku*, vol. 2, no. 44, pp. 76—82.

4. Koryt'ko, T.Yu. (2012), "Strategic planning of socio-economic development of the region", *Strategiya i mehanizmy reguluvannya promyslovogo rozvytku: zbirnyk naukovykh prats'*, [Online], available at: http://iep.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/b2012/13.pdf (Accessed 30 Jan 2018).

5. Tymofiyeva, S.B. (2016), "Competitive advantages of the region and the influence of regional infrastructure on them", *Globalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, [Online], vol. 9, available at: <http://global-national.in.ua/issue-9-2016> (Accessed 30 Jan 2018).

6. Romanko, O.P. (2015), "Concept of the competitiveness of the region and its features", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3869> (Accessed 30 Jan 2018).

7. Panuhnyk, O.V. (2011), "Methodical maintenance of strategic planning in the regions of Ukraine", *Aktualni problemy ekonomiky*, vol. 1, no. 91, pp. 152—157.

8. Irtyshcheva, I.O. and Burkovskiy, I.D. (2015), "Investment providing of economic development of agrarian production", *Ekonomik APK*, vol. 12, pp. 71—73.

Стаття надійшла до редакції 05.02.2018 р.

*Т. О. Меліхова,
к. е. н., доцент, доцент кафедри облік, аналіз, оподаткування та аудит,
Запорізька державна інженерна академія*

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ТЕОРЕТИКО- МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

*T. Melikhova,
Cand. Sci. (Econ.), associate professor of Accounting
and Auditing Department of Zaporizhzhia State Engineering Academy*

THE IMPROVEMENT OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF THE BUSINESS SUBJECTS:
THEORETICAL-METHODOLOGICAL ASPECTS

У роботі подано визначення функцій управління зовнішньою та внутрішньою економічною безпекою підприємства. Диференційовано функції управління зовнішньою економічною безпекою підприємства: прогнозна, оцінювання, управлінська, профілактична, аналітична, контрольна, оптимізаційна, стратегічна, перспективна, регулююча, стимулююча, стримуюча, планування. Виокремлено функції управління внутрішньою економічною безпекою підприємства: профілактична, аналітична, контрольна, оптимізаційна, стратегічна, перспективна, регулююча, стимулююча, стримуюча, планування, організаційна. До кожної функції розроблено завдання управління зовнішньою та внутрішньою економічною безпекою підприємства. Обґрунтована мета управління зовнішньою та внутрішньою економічною безпекою підприємства.

In the work defined the functions of management of external and internal economic security of the enterprise. There proposed functions of external economic safety management at the enterprise: forecasting, estimation, management, preventive, analytical, control, optimization, strategic, perspective, regulative, stimulating, restraining, planning. There also proposed functions of the internal economic security management at the enterprise: preventive, analytical, control, optimization, strategic, perspective, regulating, stimulating, restraining, planning, organizational. For the each function were developed the task of managing the external and internal economic security of the enterprise. In the article is grounded the purpose of external and internal economic safety management at the enterprise.

Ключові слова: функції, завдання, управління, зовнішня економічна безпека підприємства, внутрішня економічна безпека підприємства.

Key words: functions, tasks, management, external economic security of the enterprise, internal economic safety of the enterprise.

ВСТУП

Сутність економічної безпеки підприємства можна розкрити через її функції. Економічна безпека підприємства є складною багаторівневою си-

стемою гармонійної взаємодії всіх її елементів, оскільки її стан мінливий, то вона повинна ґрунтуватися на науковій концепції, а для її розробки потрібно дослідити ступінь її захисту від внутрішніх

та зовнішніх загроз, що можливо лише завдяки виконанню функцій економічної безпеки підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Управління фінансової безпеки промислового підприємства досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці: Андрєєва Т.Є., Антонова О.В., Бланк І.А., Васильчик С.В., Горячева К.С., Єпіфанов А.О., Єрмошенко М.М., Климчук С.В., Корнієнко Т.О., Ліпкан В.А., Москаленко В.П., Мочерний В.С., Орлик О.В., Філіппова С.В., Черевко О.В., Шликов В.В. Однак функції та завдання управління економічної безпеки підприємств у працях названих вчених висвітлено недостатньо, до того ж немає одноставної точки зору науковців щодо змісту та переліку функцій.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Удосконалити функції та завдання управління економічною безпекою промислових підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ

Функцією економічної безпеки підприємства є виконання суб'єктами економічної безпеки підприємства своїх професійних обов'язків, пов'язаних з виявленням, нейтралізацією та захистом від зовнішніх та внутрішніх загроз. Оскільки у процесі свого функціонування промислове підприємство вступає у фінансові відносини із зовнішніми та внутрішніми суб'єктами, а також на його економічну безпеку впливають зовнішні та внутрішні загрози, то пропонується диференціювати функції зовнішньої та внутрішньої економічної безпеки підприємства.

Функціями управління зовнішньою економічною безпекою підприємства є виконання суб'єктами своїх професійних обов'язків, пов'язаних з управлінням економічною безпекою підприємства при функціонуванні у зовнішньому середовищі, у зв'язку з чим можна виділити такі функції:

— прогнозна — передбачення фінансових інтересів та уникнення загроз та небезпек у зовнішньому середовищі при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства для управління економічною безпекою підприємства;

— оцінювання — вияв впливу зовнішніх загроз та їх наслідків на фінансовий стан, результати діяльності, ймовірність банкрутства та економічну безпеку підприємства;

— управлінська — прийняття управлінських рішень для зниження або нейтралізації зовнішніх загроз економічної безпеки підприємства;

— профілактична — впровадження профілактичних заходів для зниження або нейтралізації зовнішніх загроз економічної безпеки підприємства;

— аналітична — аналіз наявних небезпек із зовнішнього середовища, розробка заходів для зниження або нейтралізації зовнішніх загроз економічної безпеки підприємства;

— контрольна — перевірка наявності зовнішніх загроз, контроль за веденням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та забезпечення економічної безпеки об'єктів обліку;

— оптимізаційна — поліпшення здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства за умови впливу зовнішніх загроз на економічну безпеку;

— стратегічна — застосування стратегії нівелювання негативного впливу зовнішніх факторів на ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства з метою забезпечення її економічної безпеки;

— перспективна — впровадження перспективного плану розвитку підприємства, який спрямований на ефективний розвиток діяльності підприємства та досягнення мети бізнесу в умовах негативних впливів зовнішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— регулююча — збалансування фінансовими відносинами та фінансовими ресурсами ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства в умовах впливу зовнішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— стимулююча — спонукання зовнішніх суб'єктів виконувати свої договірні зобов'язання при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства в умовах впливу зовнішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— стримуюча — можливість перенесення термінів виконання та зміни істотних умов договору з зовнішніми суб'єктами при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства в умовах впливу зовнішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— планування — безпечне ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства в умовах впливу зовнішніх загроз на її економічну безпеку;

— прогнозна — передбачення фінансових інтересів та уникнення загроз та небезпек фінансових ресурсів при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства для управління його економічною безпекою;

— оцінювання — вияв впливу внутрішніх загроз та їх наслідків на фінансовий стан, результати діяльності, ймовірність банкрутства та економічну безпеку підприємства;

— управлінська — прийняття управлінських рішень для зниження або нейтралізації внутрішніх загроз економічної безпеки підприємства.

Метою управління зовнішньою економічною безпекою промислових підприємств є координація діяльності зовнішніх суб'єктів економічної безпеки промислових підприємств та їх об'єктів управління за допомогою інструментів і методів на основі базових принципів для подолання загроз та негативних впливів зовнішнього середовища, стабільного функціонування підприємства та досягнення бізнесової мети.

Для досягнення мети управління зовнішньою економічною безпекою промислових підприємств можна визначити завдання, що потребують першочергового виконання:

— прогноз тенденцій майбутніх змін фінансових інтересів зовнішніх суб'єктів, а також виявлення можливості невиконання ними зобов'язань перед підприємством; прогнозування можливостей виникнення загроз та небезпек із зовні; попередження виникнення слабких місць у забезпеченні економічної безпеки підприємства у зовнішньому його середовищі;

— оцінка рівня економічної безпеки всіх об'єктів підприємства при взаємодії з зовнішніми суб'єктами та можливих альтернатив дій; оцінка ймовірності виникнення можливих загроз із зовнішнього середовища; оцінка масштабів та розмірів втрат підприємства у разі надзвичайних зовнішніх подій; оцінка витрат на ліквідацію наслідків негативних зовнішніх впливів; оцінка результатів прийняття управлінських рішень зі зниження або нейтралізації загроз економічної безпеки підприємства, яка надходять із зовнішнього середовища; розрахунок та оцінка фінансового стану, ділової активності, незалежності, фінансових результатів, ліквідності, рентабельності та ефективності роботи підприємства та вплив на них загроз із зовнішнього середовища; оцінка стану економічної безпеки підприємства за допо-

могою кількісних і якісних показників та вплив на них загроз із зовнішнього середовища, а також розрахунок вірогідності банкрутства підприємства; оцінка ефективності використання ресурсів та вплив на них загроз із зовнішнього середовища; оцінка ступеня ймовірності втрати економічних вигод від здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства під впливом дії зовнішніх ризиків;

— прийняття управлінських рішень на основі аналізу запропонованих варіантів та вибір найкращого з них для зниження або нейтралізації загроз економічної безпеки підприємства при взаємодії з зовнішніми суб'єктами; застосування сукупності заходів, спрямованих на запобігання збитків від угод з контрагентами, які можуть призвести до банкрутства підприємства; вибір найкращих важелів впливу на зовнішню проблему, а також визначення методів її усунення;

— можливості виникнення загроз економічній безпеці та надання рекомендацій з їх оперативного усунення; діагностика та аналіз зовнішніх загроз фінансовим інтересам підприємства, які виникають у зовнішньому середовищі; розробка заходів для зниження загроз економічній безпеці підприємства при взаємодії з зовнішніми суб'єктами; визначення чинників, що призвели до виникнення зовнішньої проблеми та можуть погіршити ситуацію; розробка пропозицій та важелів впливу на зовнішню проблему; постійний моніторинг негативних зовнішніх чинників та індикаторів, що загрожують економічній безпеці підприємства;

— перевірка наявності зовнішніх загроз економічній безпеці підприємства; перевірка правильності ведення обліку при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності з зовнішніми суб'єктами; при взаємодії з зовнішніми суб'єктами проведення перевірки економічної безпеки підприємства за кожним об'єктом обліку; контроль ефективності реалізації заходів із підвищення рівня економічної безпеки підприємства у зовнішньому середовищі; повторна перевірка усунення зовнішньої проблеми; проведення перевірки забезпечення економічної безпеки підприємства при роботі з контрагентами;

— розробка пропозицій для керівництва та втілення найбільш ефективного та максимально безпечного варіанта здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності у зовнішньому середовищі з метою забезпечення її економічної безпеки;

— розробка стратегії функціонування підприємства (здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності) в умовах негативного впливу зовнішнього середовища; розробка та застосування стратегії нівелювання негативного впливу зовнішніх факторів на економічну безпеку підприємства;

— розробка перспективного плану ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності з метою досягнення бізнесової мети в умовах впливу зовнішніх загроз на його економічну безпеку; впровадження в роботу підприємства концепції фінансової стабільності, яка покликана сприяти ефективному розвитку діяльності підприємства та досягненню поставленої мети в умовах негативних впливів зовнішніх загроз на економічну безпеку підприємства; поліпшення інвестиційної привабливості для залучення коштів зовнішніх інвесторів в умовах впливу зовнішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— регулювання фінансових відносин із зовнішніми суб'єктами при веденні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства в умовах впливу зовнішніх загроз на економічну безпеку підприємства; регулювання власних та запозичених фінансових ресурсів, дотримання оптимального рівня співвідношен-

ня дебіторської та кредиторської заборгованості для підтримки збалансованості фінансового стану в умовах впливу зовнішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— розробка та впровадження системи стимулювання для контрагентів при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності у зовнішньому середовищі за своєчасне виконання ними своїх договірних зобов'язань в умовах впливу зовнішніх загроз на економічну безпеку підприємства (своєчасного отримання оплати від покупців та надходження матеріалів від постачальників); побудову та застосування системи знижок при збільшенні реалізації продукції та швидкості надходження платежів в умовах впливу зовнішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— розробка та впровадження системи штрафних санкцій для контрагентів при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності у зовнішньому середовищі за порушення виконання ними своїх договірних зобов'язань в умовах впливу зовнішніх загроз на економічну безпеку підприємства (несвоєчасної оплати покупцями та надходження матеріалів від постачальників); стримування негативного зовнішнього впливу реальних та потенційних загроз на економічну безпеку підприємства; припинення взаємодії з контрагентами у разі встановлення факту або вірогідності виникнення від них загроз економічній безпеці підприємства;

— планування здійснення безпечної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності у зовнішньому середовищі з зовнішніми суб'єктами; розробка плану перевірки забезпечення та управління економічною безпекою підприємства.

— прогноз тенденцій майбутніх змін фінансових інтересів підприємства, а також виявлення можливості невиконання персоналом своїх професійних обов'язків; прогнозування можливостей виникнення загроз та небезпек у середині підприємства; попередження виникнення слабких місць у забезпеченні економічної безпеки підприємства у його внутрішньому середовищі; прогнозування необхідного рівня фінансових ресурсів для здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та планування їх надходження;

— оцінка рівня економічної безпеки об'єктів підприємства; оцінка ризику при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та можливих альтернативних дій; оцінка ймовірності виникнення можливих загроз у внутрішньому середовищі; оцінка масштабів та розмірів втрат підприємства при виникненні форс-мажорних обставин; оцінка витрат підприємства на ліквідацію наслідків надзвичайних подій; оцінка результатів прийняття управлінських рішень щодо зниження або нейтралізації загроз економічній безпеці підприємства, яка виникла у внутрішньому середовищі; розрахунок та оцінка фінансового стану, ділової активності, незалежності, фінансових результатів, ліквідності, рентабельності та ефективності роботи підприємства та вплив на ці показники загроз із внутрішнього середовища, а також порівняння їх з нормативними значеннями; оцінка стану економічної безпеки підприємства за допомогою кількісних і якісних показників та вплив на них загроз внутрішнього середовища, а також розрахунок вірогідності банкрутства підприємства; оцінка ефективності використання ресурсів із врахуванням впливу загроз внутрішнього середовища; оцінка ступеня ймовірності втрати економічних вигод від здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства під впливом дії внутрішніх ризиків; оцінка масштабів кризового стану та результатів виконання антикризових заходів; визначення доречності списання витрат на

операційну, фінансову та інвестиційну діяльність, а також обґрунтування витрат на економічну безпеку підприємства;

— прийняття управлінських рішень на основі аналізу запропонованих варіантів та вибір найкращого з них для зниження або нейтралізації загроз економічної безпеки підприємства у внутрішньому середовищі; застосування системи заходів, спрямованих на запобігання збитків від здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, які можуть призвести до банкрутства підприємства; управління фінансовими ресурсами підприємства; вибір найкращих важелів впливу на внутрішню проблему, а також визначення методів її усунення; вибір та прийняття оптимального варіанта забезпечення необхідного рівня фінансових ресурсів для здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, пошук джерел їх залучення; прийняття оптимального варіанта рішення продовження роботи підприємства у надзвичайних умовах для виходу підприємства із нестійкого стану та подолання фінансової кризи; впровадження сукупності заходів щодо підвищення показників фінансового стану, ділової активності, незалежності, фінансових результатів, ліквідності, рентабельності та ефективності роботи підприємства; прийняття управлінських рішень щодо оптимізації витрат на операційну, фінансову та інвестиційну діяльність, а також витрат на економічну безпеку підприємства.

Функціями управління внутрішньою економічною безпекою підприємства є виконання суб'єктами своїх професійних обов'язків, пов'язаних з управлінням економічною безпекою підприємства при функціонуванні у внутрішньому середовищі, у зв'язку з цим можна виділити такі функції:

— профілактична — проведення профілактичних заходів для зниження або нейтралізації внутрішніх загроз економічної безпеки підприємства;

— аналітична — аналіз наявних небезпек із внутрішнього середовища, розробка заходів для зниження або нейтралізації внутрішніх загроз економічної безпеки підприємства;

— контрольна — перевірка наявності внутрішніх загроз, контроль за веденням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та забезпеченням їх економічної безпеки за об'єктами обліку;

— оптимізаційна — поліпшення здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства при впливі внутрішніх загроз на її економічну безпеку;

— стратегічна — застосування стратегії нівелювання негативного впливу внутрішніх факторів на ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та забезпечення їх економічної безпеки;

— перспективна — впровадження перспективного плану розвитку підприємства, спрямованого на ефективний розвиток діяльності підприємства та досягнення мети бізнесу в умовах негативних впливів внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— регулююча — збалансування фінансовими відносинами та фінансовими ресурсами ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— стимулююча — спонукання внутрішніх суб'єктів до виконання ними своїх посадових обов'язків при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— стримуюча — можливість перенесення термінів виконання та зміни істотних умов договору з внутріш-

німи суб'єктами при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— планування — безпечне ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства при впливі внутрішніх загроз на її економічну безпеку;

— організаційна — побудова організаційної структури управління економічною безпекою підприємства, організація та координація роботи персоналу та всіх ланок управління в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства.

Метою управління внутрішньою економічною безпекою промислових підприємств є управління діяльністю внутрішніх суб'єктів управління та забезпечення економічною безпекою промислових підприємств їх об'єктами за допомогою інструментів і методів на основі базових принципів для подолання загроз та негативних впливів внутрішнього середовища, стабільного функціонування підприємства та досягнення мети бізнесу.

Для досягнення мети управління внутрішньою економічною безпекою промислових підприємств доцільно окреслити основні завдання:

— проведення роз'яснювальної роботи серед персоналу підприємства щодо можливості виникнення загроз економічній безпеці у внутрішньому середовищі та надання рекомендацій з їх оперативного усунення; надання консультацій працівникам підприємства з питань забезпечення економічної безпеки у процесі виконання ними своїх професійних обов'язків; проведення профілактичних заходів на підприємстві з попередження шахрайства та зловживання службовими обов'язками персоналом та інформування про адміністративну та кримінальну відповідальності персоналу за скоєння злочинів;

— діагностика та аналіз внутрішніх загроз фінансовим інтересам підприємства, які виникають у внутрішньому середовищі; розробка заходів для зниження загроз економічній безпеці підприємства при взаємодії з внутрішніми суб'єктами; визначення чинників, що призвели до виникнення внутрішніх проблеми та можуть погіршити ситуацію; розробка пропозицій та варіантів важелів впливу на внутрішню проблему; визначення необхідного рівня фінансових ресурсів для здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства; розробка вірогідних шляхів продовження роботи підприємства у надзвичайних умовах, з метою виходу підприємства із нестійкого стану та подолання фінансової кризи; постійний моніторинг негативних внутрішніх чинників та індикаторів, що загрожують економічній безпеці підприємства;

— перевірка наявності внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства; контроль за веденням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності за кожним об'єктом обліку підприємства (контроль за надходженням та сплатою грошових коштів підприємства, а також своєчасними розрахунками покупців, замовників та інших дебіторів; контроль за своєчасним надходженням матеріалів від постачальників, виробництвом продукції та відвантаженням готової продукції покупцям); при взаємодії з внутрішніми суб'єктами проведення перевірки забезпечення економічної безпеки підприємства за кожним об'єктом обліку; контроль ефективності здійснення заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки підприємства, які виникають у внутрішньому середовищі; повторна перевірка усунення внутрішньої проблеми, наявності та ступінь виконання антикризових заходів; проведення перевірки забезпечення економічної безпеки підприємства персоналом при виконанні своїх професійних обов'язків; контроль за

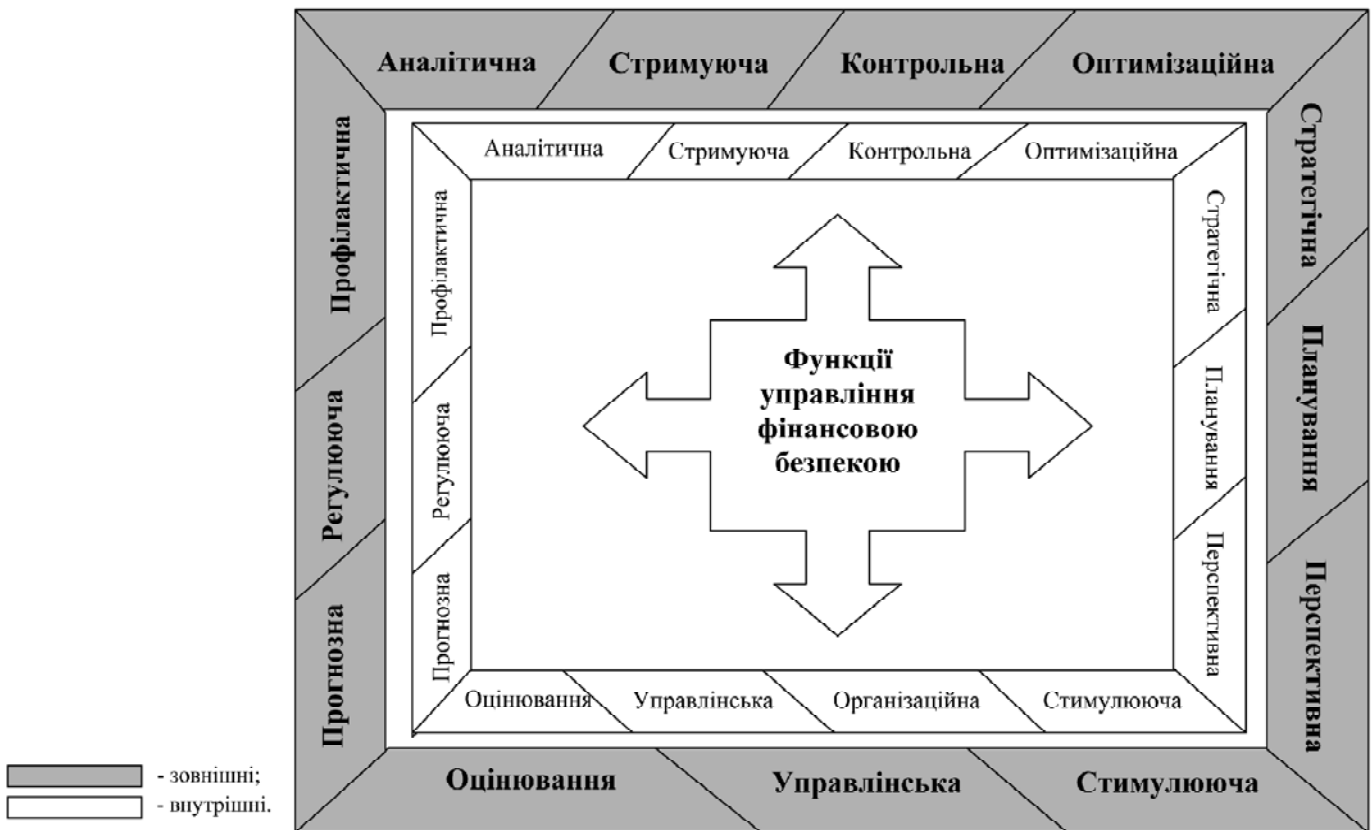


Рис. 1. Запропоновані зовнішні та внутрішні функції управління фінансової безпеки підприємства

ефективністю використання ресурсів та стратегічними рішеннями підприємства; перевірка правильності списання витрат на операційну, фінансову та інвестиційну діяльність, а також витрат на економічну безпеку підприємства;

— розробка пропозицій для керівництва та впровадження найбільш ефективного та максимально безпечного варіанта здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності у внутрішньому середовищі та забезпечення її економічної безпеки; оптимізація (економія) використання ресурсів підприємства при виробництві та управлінні підприємством; підвищення ефективності діяльності підприємства в умовах впливу потенційних та реальних загроз на економічну безпеку підприємства за рахунок оптимального залучення ресурсів; підвищення показників фінансового стану, ділової активності, незалежності, фінансових результатів, ліквідності, рентабельності та ефективності роботи підприємства в умовах впливу потенційних та реальних загроз на економічну безпеку підприємства; забезпечення залучення інвестицій та додаткових фінансових ресурсів, а також здійснення ефективних фінансових вкладень в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства; оптимізація виробництва шляхом використання передових технологій та сучасного обладнання для підвищення конкурентоспроможності продукції, зниження витрат та збільшення прибутку підприємства в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства; оптимізація витрат на операційну, фінансову та інвестиційну діяльність, а також витрат на економічну безпеку підприємства;

— розробка стратегії функціонування підприємства (здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності) в умовах негативного впливу внутрішнього середовища; формування високого рівня фінансового потенціалу підприємства для досягнення стратегічних цілей та підвищення економічної безпеки підприємства;

розробка та застосування стратегії нівелювання негативного впливу внутрішніх факторів на економічну безпеку підприємства;

— розробка перспективного плану ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності з метою досягнення цілей бізнесу в умовах впливу внутрішніх загроз; використання фінансових ресурсів для стабільного функціонування та розвитку; впровадження в роботу підприємства концепції фінансової стабільності, яка спрямована на ефективний розвиток діяльності підприємства та досягнення поставлених цілей в умовах негативних впливів внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства; поліпшення привабливості підприємства для залучення додаткових коштів засновників та акціонерів підприємства в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— регулювання фінансових відносин з внутрішніми суб'єктами при веденні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства; регулювання власних та запозичених фінансових ресурсів, дотримання оптимального рівня співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості для підтримки збалансованості фінансового стану в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— заохочення використання економічних та соціально-психологічних методів управління для підвищення продуктивності праці та економічної безпеки підприємства; розробка та впровадження системи стимулювання для спонукання персоналу підприємства до досягнення цілей безпеки та бізнесу, якісного виконання ними своїх професійних обов'язків; побудова та застосування системи преміювання для збільшення виробництва та реалізації продукції, економії матеріальних ресурсів, раціонального використання фінансових ресурсів, укладання вигідних угод, освоєння нових ринків збуту та своєчасного поперед-

ження про загрози та ризики в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства;

— стримування негативного внутрішнього впливу реальних та потенційних загроз економічної безпеки підприємства; припинення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності при виникненні загроз економічної безпеки підприємства; розробка та впровадження системи штрафних санкцій для спонукання персоналу підприємства до досягнення цілей безпеки та бізнесу, якісного виконання ними своїх професійних обов'язків в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства; припинення трудових відносин з працівником у разі встановлення факту або вірогідності виникнення від нього загроз економічній безпеці підприємства;

— планування здійснення безпечної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності у внутрішньому середовищі з внутрішніми суб'єктами; розробка плану перевірки забезпечення та управління економічною безпекою підприємства в умовах впливу внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства; планування заходів забезпечення економічної безпеки підприємств; планування стабільності фінансового стану, належного рівня ділової активності, рентабельності, ліквідності підприємства; планування розвитку діяльності підприємства в умовах коливання нестійкого внутрішнього середовища; планування мети та завдань для персоналу з метою підвищення ефективності діяльності та економічної безпеки підприємства;

— розробка організаційної схеми управління економічною безпекою підприємства, формування штату працівників служби економічної безпеки підприємства, організація та координація роботи персоналу та всіх ланок управління при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а також економічної безпеки підприємства; організація ефективного процесу закупівлі матеріалів, виробництва та збуту продукції в умовах існування небезпек та ризику; організація системи забезпечення економічної безпеки підприємства та раціонального його документообігу.

ВИСНОВКИ

Функціями управління зовнішньою економічною безпекою підприємства є виконання суб'єктами своїх професійних обов'язків, пов'язаних з управлінням економічною безпекою підприємства при функціонуванні у зовнішньому середовищі, зокрема: прогнозна, оцінювальна, управлінська, профілактична, аналітична, контрольна, оптимізаційна, стратегічна, перспективна, регулююча, стимулююча, стримуюча, планування.

Функціями управління внутрішньою економічною безпекою підприємства є виконання суб'єктами своїх професійних обов'язків, пов'язаних з управлінням економічною безпекою підприємства при функціонуванні у внутрішньому середовищі, зокрема: профілактична, аналітична, контрольна, оптимізаційна, стратегічна, перспективна, регулююча, стимулююча, стримуюча, планування, організаційна.

Література:

1. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. — 2-е изд., стер. — К.: Эльга, 2009. — 776 с.
2. Корнієнко Т.О. Управління фінансовою безпекою на підприємстві / Т.О. Корнієнко // Інноваційна економіка. — 2013. — № 8. — С. 350—353.
3. Єпіфанов А.О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства / А.О. Єпіфанов, В.П. Москаленко, О.В. Шипунова // Фінанси України. — 2004. — № 1. — С. 3—13.

4. Москаленко В.П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия: Научно-методическое издание / В.П. Москаленко, О.В. Шипунова. — Сумы: Довкілля, 2003. — 176 с.

5. Васильчик С.В. Управління фінансовою безпекою підприємства / С.В. Васильчик, Н.В. Процикевич // Науковий вісник НАТУ України. — 2011. — Вип. 21.18. — С. 151—153.

6. Андрєєва Т.Є. Аналіз економічної безпеки діяльності підприємства як економічної категорії / Т.Є. Андрєєва, Т.Є. Петровська, І.Г. Грицькова // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. — 2009. — № 87. — С. 219—224.

7. Антонова О.В. Методичні засади механізму управління фінансовою безпекою підприємства / О.В. Антонова. // Науковий вісник Херсонського державного університету. — Випуск 15. Частина 5. 2015. — С. 43—46.

8. Черевко О.В. Принципи управління фінансовою безпекою підприємства / О.В. Черевко // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" — 2014. — № 4.

9. Орлик О.В. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства та його основні складові / О.В. Орлик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. — 2015. — Вип. 2 (19). — С. 222—232.

10. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. — Львів, 2011. — 380 с.

References:

1. Blank, I.A. (2009), *Upravleniye finansovoy bezopasnost'yu predpriyatiya* [Management of financial security of the enterprise], 2nd ed, Elga, Kyiv, Ukraine.
2. Korniyenko, T.O. (2013), *Upravlinnya finansovoyu bezpekoyu na pidpryyemstvi* [Management of financial security at the enterprise]. *Innovatsiyna ekonomika*. vol. 8, pp. 350—353.
3. Yepifanov, A.O. Moskalenko, V.P. and Shipunova, O.V. (2004) "Substantiation of the financial mechanism of the enterprise", *Finansy Ukrainy*, vol. 1, pp. 3—13.
4. Moskalenko, V.P. and Shipunova, O. V. (2003), *Finansovo-ekonomicheskyy mekhanizm promyshlennogo predpriyatiya*, [The financial and economic mechanism of an industrial enterprise: Scientific and methodical publication], *Dovk'lyya*, Sumy, Ukraine.
5. Vasylychuk, S.V. and Protsykevych, N.V. (2011), "Management of financial security of the enterprise", *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 21.18, pp. 151—153.
6. Andryeyeva, T.Ye. Petrovska, T.E. and Hrytskova, I.H. (2009), "Economic security analysis of the enterprise's activity as an economic category", *Kommunalnoe khozyaystvo horodov: nauchno-tekhnicheskyy sbornik*, vol. 87, pp. 219—224.
7. Antonova, O.V. (2015), *Metodychni zasady mekhanizmu upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpryyemstva* [Methodical principles of the mechanism of financial security management of the enterprise]. *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. — vol. 15. pp. 43—46.
8. Cherevko, O.V. (2014), "Principles of financial security management of the enterprise", *Elektronne naukove fakhove vydannya "Efektyvna ekonomika"* vol. 4.
9. Orlyk, O.V. (2015), *Mekhanizm upravlinnya finansovo-ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva ta yoho osnovni skladovi* [Mechanism of management of financial and economic security of the enterprise and its main components].
10. Moysheyenko, I.P. and Marchenko, O.M. (2011), *Upravlinnya finansovo-ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstv*, [Management of financial and economic security of the enterprise], Lviv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 05.02.2018 р.

М. М. Огієнко,

к. техн. н., доцент, кафедра готельно-ресторанного та туристичного бізнесу,
Миколаївська філія Київського національного університету культури і мистецтв

О. В. Гуріна,

к. е. н., доцент, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ТЕНДЕЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В РЕГІОНІ

M. Ogienko,

*candidate of technical sciences, associate professor, department of hotel and restaurant and tourism business,
Mykolaiv branch of Kyiv National University of Culture and Arts*

O. Gurina,

candidate of economic sciences, associate professor, Mykolaiv National University named after V.O. Sukhomlinsky

STUDY OF STATE AND TRENDING TRANSFORMATIONS OF HUMAN CAPACITY IN THE REGION

У статті досліджується стан та тенденційні трансформації людського потенціалу в регіоні. Головними складниками геодемографічного процесу є показники природного та міграційного приросту населення. Аналіз цих показників розширює прогностичні можливості базових характеристик формування людського потенціалу території та є важливою складовою комплексного аналізу людського потенціалу.

Міграційний рух населення характеризує його переміщення як у межах держави, так і між окремими країнами. Механічний рух населення помітно впливає на формування та реалізацію людського потенціалу регіонів.

Дослідженнями підтверджено, що показники народжуваності та смертності у регіоні в загальному корелюють із показниками природного приросту населення. Результати аналізу цих показників засвідчують негативні тенденції щодо зниження показників народжуваності та підвищення показників смертності, особливо населення продуктивного віку.

The article investigates the state and tendentious transformations of human potential in the region. The main components of the geodemographic process are indicators of natural and migratory population growth. The analysis of these indicators expands the prognostic capabilities of the basic characteristics of the formation of human potential of the territory and is an important component of the complex analysis of human potential.

Migration movement of the population characterizes its movement, both within the state and between individual countries. The mechanical movement of the population significantly affects the formation and implementation of human potential of the regions.

The research confirms that fertility and mortality rates in the region in general correlate with indicators of natural population growth. The results of the analysis of these indicators show negative tendencies in reducing fertility rates and increasing mortality rates, especially in the productive age population.

Ключові слова: потенціал, бенчмаркінг, людський капітал, трудові компоненти, демографічний потенціал.

Key words: potential, benchmarking, human capital, labor components, demographic potential.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасна економіка України розвивається в складних та динамічних геополітичних та економічних умовах, що супроводжуються поглибленням диспропорцій в економічному розвитку регіонів та значними трансформаційними процесами у суспільстві. Загострення соціальних суперечностей, погіршення економічного стану країни і, відповідно, населення зумовлюють значні кількісні та якісні втрати людського потенціалу за рахунок погіршення демографічних показників, міграції

працездатного населення за кордон, зниження рівня освіченості підростаючого покоління, що у свою чергу призводить до знищення середнього класу як основної продуктивної сили та структурного дисбалансу між станом людського потенціалу та перспективними потребами економіки.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми розвитку людського потенціалу у розрізі регіонів України досліджуються вітчизняними вченими,

Таблиця 1. Динаміка загальної чисельності населення по Україні та за областями Причорноморського регіону, осіб (на початок року)

Роки	Україна	Одеська обл.	Миколаївська обл.	Херсонська обл.
2002	48457102	2469057	1264743	1175122
2010	45962947	2391022	1189516	1093431
2013	45553047	2395160	1173481	1078232
2014	45426249	2396493	1168372	1072567
2015	42929298	2396442	1164342	1067876
2016	42760516	2390289	1158207	1062356
2017	42584542	2386516	1150126	1055649
Абсолютний приріст, чол				
2017/2002	-5872560	-82541	-114617	-119473
2017/2010	-3378405	-4506	-39390	-37782
2017/2016	-175974	-3773	-8081	-6707
Відносний приріст, %				
2017/2002	-12,12	-3,34	-9,06	-10,17
2017/2010	-7,35	-0,19	-3,31	-3,46
2017/2016	-0,41	-0,16	-0,70	-0,63

державними органами та агенствами. Разом з цим, відкритим питанням залишається комплексне дослідження людського потенціалу Причорноморського регіону у контексті соціально-економічних трансформацій.

Питання розвитку людського потенціалу висвітлюються у наукових доробках багатьох вчених. Аналізом розвитку людського потенціалу займалися такі вітчизняні та іноземні вчені, як: Дж. Барней, В., Р. А. Уільямс, Т. Ронен, В.М. Геєця, Г.М. Гузенка, В.І. Гунько, В.А. Семикіна та інші. Значний внесок у розвиток галузі демографії та соціальної економіки України та її регіонів здійснюють співробітники Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження стану та тенденційних трансформацій людського потенціалу в регіоні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Причорноморський регіон охоплює значну територію на півдні України, на перетині державних міжнародних морських шляхів Азово-Чорноморського басейну. Його приморське положення, наявність спільного кордону з Румунією і Молдовою створює унікальні можливості для розвитку економіки. До складу регіону відносять чотири області: Одеська, Миколаївська, Херсонська та АР Крим. У зв'язку з тим, що територія АР Крим тимчасово окупована надалі будемо досліджувати людський потенціал та фактори його формування у розрізі 3 областей.

Зважаючи на географічне розміщення та наявні природні ресурси основою економічного потенціалу Причорноморського регіону виступають такі галузі, як

сільське господарство, туризм і рекреація, хімічна промисловість та машинобудування.

Не зважаючи на сприятливі кліматичні умови, причорноморський економічний район заселений значно менше, ніж деякі інші регіони України. Середня щільність — 62 особи/км², а щільність сільського населення степової частини регіону не перевищує 20 осіб/км². У містах проживає 64% населення [3].

Людський потенціал регіону залежить від індивідуальних потенціалів його носіїв і формується під впливом їх якостей з таких складових, як: демографічна, медична, освітня, інноваційна, ринкова та економічна компонента.

Демографічна компонента відображає кількісні, структурні та динамічні аспекти формування людського потенціалу у регіоні. Основним показником, що характеризує демографічний потенціал є чисельність населення та його динаміка. У таблиці 1 наведено показники чисельності населення Причорноморського регіону у динаміці.

Демографічні тенденції свідчать про поступову втрату демографічного потенціалу як держави в цілому, так і на рівні Причорноморського регіону. Згідно з офіційною статистикою, протягом 15 років, Україна втратила майже 6 млн населення, з них 3 млн за останні 7 років і майже 1 млн — за 2016 рік. Основними причинами таких втрат, звичайно, є окупація території, затяжні військові дії, погіршення економічних умов та, відповідно значна міграція населення за кордон. На рівні Причорномор'я, основні демографічні втрати пов'язані з окупацією АР Крим та м. Севастополь, які відносяться до складу регіону. Найменших демографічних втрат на протязі досліджуваного періоду зазнала Одеська область (-3,34%), а найбільших — Херсонська (-10,17%). На рисунку 1 наведено індекси приросту чисельності населення регіону протягом 2010—2017 років.

Дослідження чисельності постійного населення за той же період показали, що його частка складає від 98 до 99% для всіх областей регіону та України в цілому і протягом 2002—2017 року зазнала незначних коливань. Разом з цим можемо відмітити, що наразі інструменти демографічної статистики є недосконалими у зв'язку з тим, що останній перепис населення відбувся у 2002 році. Геополітичні зміни, війна на сході та окупація територій зумовили певний рух населення всередині країни, зокрема переселенців. Тому фактичні дані та офіційні дещо відрізняються.

Важливими демографічними показниками, що впливають на розвиток і реалізацію людського потенціалу є

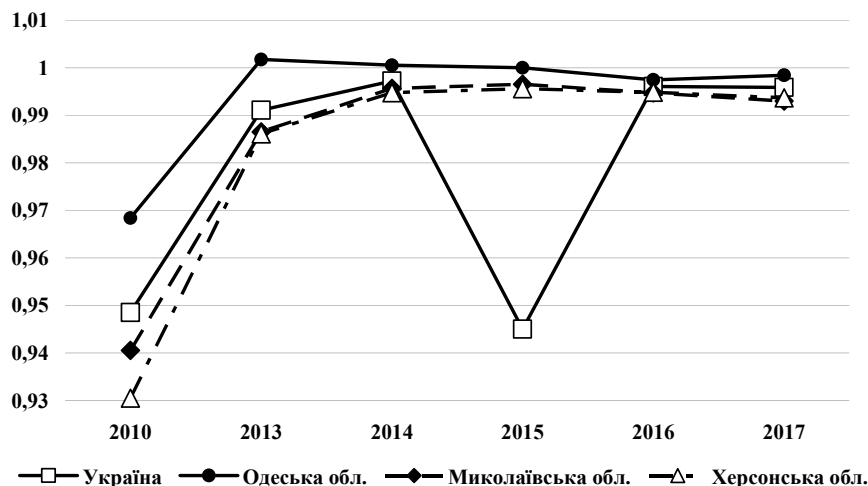


Рис. 1. Індекси приросту населення України та у розрізі областей Причорноморського регіону

Таблиця 2. Показники середньої очікуваної тривалості життя при народженні в Україні та по Причорноморському регіоні, років

Регіони	Період							Приріст	
	2002	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2002	2017/2010
Україна	70,44	71,15	71,37	71,37	71,38	71,68	71,66	1,22	0,51
Одеська обл.	68,95	70,05	70,37	70,33	70,36	70,83	70,62	1,67	0,57
Миколаївська обл.	68,71	70,02	70,08	69,96	70,32	70,67	70,58	1,87	0,56
Херсонська обл.	69,28	69,95	70	70,03	69,95	70,16	69,86	0,58	-0,09

Таблиця 3. Динаміка коефіцієнтів захворюваності населення України та Причорноморського регіону

Регіони	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Приріст	
								2017/2010	2017/2016
Україна	0,15	0,16	0,16	0,15	0,14	0,14	0,15	-0,01	0,01
Одеська обл.	1,00	1,06	1,07	1,08	1,07	1,06	2,07	0,06	1,01
Миколаївська обл.	1,72	1,88	1,99	2,03	2,03	2,05	2,19	0,33	0,15
Херсонська обл.	1,83	1,89	1,92	1,95	2,01	2,03	2,13	0,20	0,10

вікова структура населення, оскільки саме населення у віці 15—60 років є найбільш продуктивним джерелом трудового потенціалу і його частка впливає на стан економіки регіону. Проведене дослідження засвідчує, що частка населення продуктивного віку (15—59 років) коливається у межах від 64% (у 2010 році) до 61% у 2017 році і є приблизно однаковою, як по Україні в цілому, так і у межах регіону. Відповідно, частка населення у віці 0—15 років складає від 19% (у 2010 році) до 16% у 2017 року. Узагальнюючим показником демографічного потенціалу населення, що використовується у міжнародних порівняннях і виступає важливим індикатором людського розвитку є показник середньої очікуваної тривалості життя при народженні. В цьому показнику акумулюються всі фактори, що впливають на здоров'я та життєдіяльність людини: біологічні, соціальні, екологічні, економічні, система охорони здоров'я тощо. Згідно з даними державної служби статистики України [5], станом на 1 січня 2017 року очікувана тривалість життя при народженні складає в середньому 71,66 років по Україні. Не зважаючи на сприятливі кліматичні умови, середня очікувана тривалість життя народжених у 2017 році у Причорноморському регіоні коливається від 70,62 р. (Одеська обл.) до 69,86 р. (Херсонська обл.). Динаміка показника очікуваної тривалості життя при народженні за період 2002 по 2017 роки наведена у таблиці 2.

Протягом аналізованого періоду очікувана тривалість життя населення зросла у середньому на 1,5 роки, що можемо вважати позитивною тенденцією. Показники життєздатності для чоловіків складають у середньому 68—69 років, для жінок 70—72 роки. Разом з цим, у порівнянні з Європейськими країнами ці показники є низкими. "Зокрема, ймовірність дожити від 15 до 60 років становить для українських чоловіків лише 62%, тоді як в Італії — 91%, Німеччині — 89%, Чехії — 84%, Угорщині — 74%. Для жінок розрив у показниках є менш чутливим. Як наслідок, очікувана тривалість життя для юнаків, які досягли 15 річного віку на 16 років менша, ніж у їх однолітків із Швеції. Для 45-літніх чоловіків цей розрив становить 12 років, а у віці 65 років — лише 6. Тому саме у працездатному віці приховані найбільші можливості продовження тривалості життя в Україні" [6].

Важливою складовою формування та збереження людського потенціалу території є здоров'я населення, що характеризує насамперед стан медичного забезпечення у регіоні. Результативними показниками якості медичного обслуговування та рівня життя у регіоні є показники народжуваності, смертності та узагальнений коефіцієнт здоров'я населення. Дослідженнями підтверджено, що показники народжуваності та смертності у регіоні в загальному корелюють із показниками природного приросту населення. Результати аналізу цих показників засвідчують негативні тенденції щодо зниження показників народжуваності та підвищення показ-

ників смертності, особливо населення продуктивного віку.

Коефіцієнт здоров'я населення є оберненим показником коефіцієнту захворюваності. Згідно з методологією, коефіцієнт захворюваності обчислено за формулою:

$$K_{\text{захв.}} = \left(\frac{Ч_{\text{за}}}{Ч_{\text{нр}}} \times 100 \right) \times \left(\frac{Ч_{\text{ВІЛ}}}{Ч_{\text{нр}}} \times 100 \right) \times \left(\frac{Ч_{\text{Т}}}{Ч_{\text{нр}}} \times 100 \right) \quad (1),$$

де $K_{\text{захв.}}$ — коефіцієнт захворюваності населення;
 $Ч_{\text{нр}}$ — загальна чисельність постійного населення регіону;

$Ч_{\text{за}}$ — чисельність населення, що звернулася до лікарні протягом аналізованого періоду;

$Ч_{\text{ВІЛ}}$ — чисельність населення із вперше встановленим діагнозом ВІЛ;

$Ч_{\text{Т}}$ — чисельність населення із вперше встановленим діагнозом відкритого туберкульозу.

Результати обчислених за цією формулою коефіцієнтів наведено у таблиці 3.

Розраховані коефіцієнти захворюваності населення Причорноморського регіону є вищими у порівнянні з середніми по Україні у середньому у 2 рази. Так, у 2017 році на 100 тис. здорового населення припадає близько 2000 тис. на рівні первинної захворюваності.

Негативною є динаміка, що показує значне підвищення рівня захворюваності за останні 4 роки. Значно збільшились показники інфекційної захворюваності. Окремі хвороби цього класу (СНІД, туберкульоз, дифтерія) мають сталу тенденцію до зростання та набувають характеру епідемії. На нашу думку, серед основних причин цього є низький рівень життя населення, що призводить до несвоєчасного звернення за медичною допомогою та низький рівень або ж взагалі відсутність профілактичних оглядів, зниження частки осіб, що проходять щеплення, погіршення екологічної ситуації. Високий рівень захворюваності населення негативно впливає на його працездатність та розвиток потенціалу.

Аналізуючи загальні тенденції розвитку науки, можемо відмітити значне скорочення чисельності наукових працівників, що виконують науково-дослідні роботи. Зокрема протягом 2010—2016 років кількість наукових працівників в Україні зменшилася на 46% (-84572 чол.), в Одеській області на 58% (-4672 чол.), Миколаївській області на 52% (-2370) та в Херсонській області на 35% (-366 чол.). Відповідні тенденції демонструють показники рівня забезпеченості економіки науковими кадрами, що проілюстровано на рисунку 2.

Натомість показники інноваційної продуктивності наукових кадрів відображають різнонаправлені тенденції (рис. 3), що зумовлено різними обсягами виробництва інноваційної продукції.

За цією групою показників у 2011—2014 роках лідувала Херсонська область, що демонструвала найвищий рівень інноваційної продуктивності людського потенціалу. У 2015—2016 роках досліджувані коефіцієн-

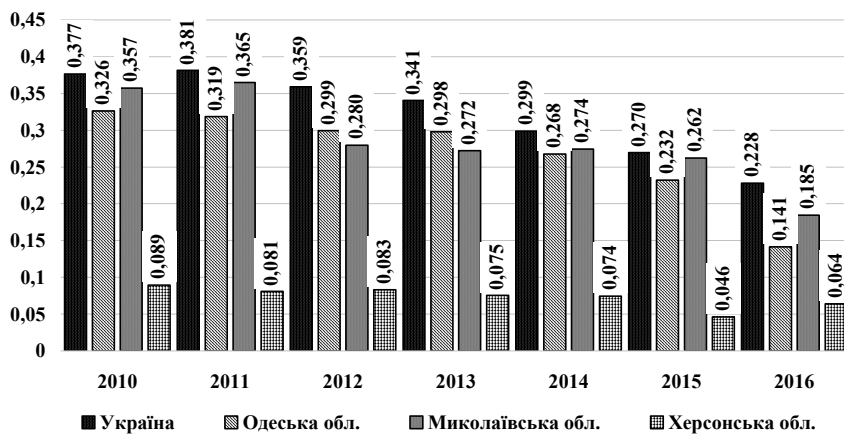


Рис. 2. Рівень забезпеченості економіки науковими кадрами

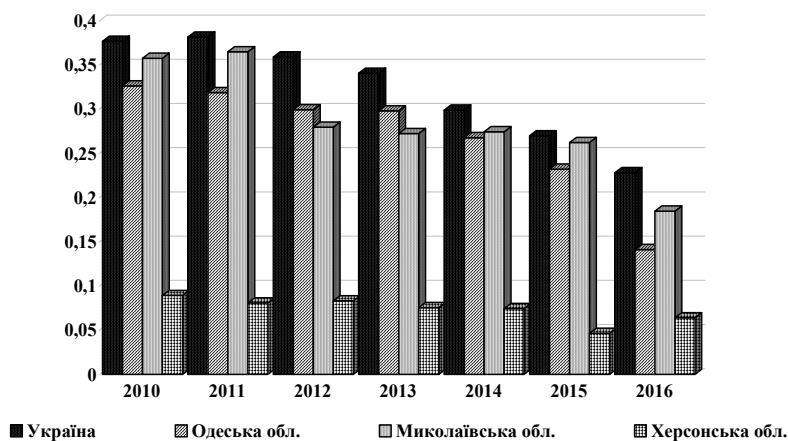


Рис. 3. Динаміка коефіцієнтів інноваційної продуктивності наукових кадрів, тис. грн

ти, не зважаючи на значне скорочення наукових кадрів та значну девальвацію національної валюти, демонструють тенденції до зниження. Таким чином, нагальними проблемами розвитку та реалізації людського потенціалу у регіоні є створення умов для активізації інноваційної діяльності підприємств, формування сприятливого інвестиційного клімату та розвиток тісної співпраці між науковими установами, місцевими органами влади і бізнесом у напрямі проведення прикладних наукових досліджень та впровадження актуальних для економіки регіону інноваційних проектів.

Дослідження людського потенціалу регіону на стадії практичної реалізації передбачає його розгляд у якості людського капіталу. "Людський капітал — один з елементів людського потенціалу, який реалізується в ринковій економіці" [1]. Таким чином, аналіз людського потенціалу з позицій людського капіталу передбачає: оцінку рівня реалізації людського потенціалу в суспільній праці, економічну ефективність і продуктивність такої праці та її економічні наслідки для населення. З таких міркувань, для оцінки людського потенціалу регіону у фазі його реалізації обрано відповідний перелік індикаторів, які згруповано у 2 компоненти — трудову та економічну.

Трудова компонента передбачає оцінку ступеня реалізації людського потенціалу, як ресурсу для створення матеріальних і нематеріальних благ. Кінцевими індикаторами компоненти виступають показники: рівень участі населення у робочій силі, рівень безробіття та рівень розвитку малого підприємництва. Рівень участі населення у робочій силі відображає частку зайнятих осіб серед населення продуктивного віку (15—60 років) у регіоні. Аналіз досліджуваного показника у динаміці 2010—2016 років, дозволив зробити висновок про його відносну стабільність та відсутність значної регіональ-

ної диференціації. Частка зайнятого населення коливається в межах від 55,6 до 60,9%. Найвищий рівень зайнятості характерний для Миколаївської області, а найнижчий — для Херсонської.

Вказана статистика не враховує значну частину підприємців та їх працівників, які зайняті неофіційно через надмірну зарегульованість підприємницької діяльності та значне фіскальне навантаження на бізнес. Тіньова зайнятість в Україні оцінюється на рівні 4,5 млн осіб у віці від 15 до 70 років (або 22,1% від загальної кількості зайнятих). Майже дві третини (61%) неофіційно зайнятих громадян працює у мікропідприємстві та малому підприємстві. У розрізі видів економічної діяльності, тіньова зайнятість найпоширеніша у приватному сільськогосподарському виробництві та в будівництві (39,4%) [2].

Показники рівня безробіття корелюють із показниками участі населення у робочій силі і варіюють у межах 6-11% (рис. 4). Починаючи з 2013 року спостерігаються тенденції щодо підвищення рівня безробіття, що пов'язано насамперед з погіршенням економічної ситуації в країні та банкрутством частини підприємств.

Рівень розвитку малого підприємництва у регіоні включено до трудової компоненти у зв'язку з тим, що малий бізнес виступає рушійною силою економічного зростання у більшості розвинутих країн і характеризує підприємницьку складову прояву людського потенціалу. Результати розрахунків наведено у таблиці 4.

Показник розвитку малого бізнесу визначає чисельність фізичних осіб-підприємців у розрахунку на 1000 осіб працездатного віку у регіоні. У динаміці спостерігається зниження загальної кількості малих підприємств та, відповідно, їх частки у структурі зайнятих осіб що є негативною тенденцією.

Максимальне значення даного показника (22 осіб) спостерігалось у 2012 році у Миколаївській області, мінімальне у Херсонській області. В інші періоди значення показника у даних областях є на 2—3 пункти нижчим, ніж по Україні в цілому. Найвищий рівень розвитку малого підприємництва характерний для Одеської області (16 фізичних осіб підприємців на 1000 працездатних осіб), найнижчий — у Херсонській (11 фізичних осіб підприємців).

Для порівняння, аналогічно розрахований показник у середньому по Європейських країнах становить від 68 — 76 осіб. "Для Європи малий бізнес є свого роду підвалиною соціально-економічного розвитку. Там нараховується понад 20 млн підприємств, що займаються малим та середнім бізнесом і відповідно дають більше половини загального обороту і доданої вартості. Частка зайнятих у малому бізнесі в Європі становить приблизно 70%. Переважна кількість малих підприємств працює у торгівлі, будівництві та харчовій промисловості. Можна констатувати, що малий бізнес є "товкачем" економіки, який стимулює виробників до конкурентної боротьби. Тому розвиток ЄС залежить від успішної діяльності малого та середнього бізнесу. Тому в рамках Євросоюзу проводять політика підтримки малого підприємства, основна мета якої — збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення найкращих умов для підприємницької діяльності, збільшення конкурентоспроможності малого бізнесу".

ВИСНОВКИ

Основним показником, що характеризує демографічний потенціал є чисельність населення та його дина-

міка. Демографічні тенденції свідчать про поступову втрату демографічного потенціалу як держави в цілому, так і на рівні Причорноморського регіону.

Основними причинами таких втрат, звичайно, є окупація території, затяжні військові дії, погіршення економічних умов та, відповідно значна міграція населення за кордон. Важливими демографічними показниками, що впливають на розвиток і реалізацію людського потенціалу є вікова структура населення. В цьому показнику акумулюються всі фактори, що впливають на здоров'я та життєдіяльність людини: біологічні, соціальні, екологічні, економічні, система охорони здоров'я тощо.

Головними складниками геодемографічного процесу є показники природного та міграційного приросту населення. Аналіз цих показників розширює прогностичні можливості базових характеристик формування людського потенціалу території та є важливою складовою комплексного аналізу людського потенціалу.

Міграційний рух населення характеризує його переміщення як у межах держави, так і між окремими країнами. Механічний рух населення помітно впливає на формування та реалізацію людського потенціалу регіонів.

Важливою складовою формування та збереження людського потенціалу території є здоров'я населення, що характеризує насамперед стан медичного забезпечення у регіоні. Результативними показниками якості медичного обслуговування та рівня життя у регіоні є показники народжуваності, смертності та узагальнений коефіцієнт здоров'я населення. Дослідженнями підтверджено, що показники народжуваності та смертності у регіоні в загальному корелюють із показниками природного приросту населення. Результати аналізу цих показників засвідчують негативні тенденції щодо зниження показників народжуваності та підвищення показників смертності, особливо населення продуктивного віку.

Література:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник / О.А. Грішнова. — К.: Знання, 2004. — 535 с; С. 68.
2. Дорожня карта розвитку підприємництва в Україні: 2015 — 2016 роки. — К.: Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2014. — 20 с., С. 3.
3. Регіональна економіка: підручник / За ред. Є.П. Качана. — К.: Знання, 2011. — 670 с., С. 626.
4. Регіони України // Державна служба статистики. — 2016. — Ч. 1, 685 с.
5. Україна у цифрах: статистичний збірник / Державна служба статистики України, К. — 2017, 238 с.
6. Чепелевська Л.А. Середня очікувана тривалість життя як критерій медико-демографічної ситуації в країні/ Л.А. Чепелевська, О.П. Рудницький // Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України. — 2014. — № 2 (60). — С. 39—43, С. 40.
7. Яворська В. Природний і механічний рух населення України та її регіонів / В. Яворська // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Географічні науки. — 2013. — № 16. — С. 125—131.
8. Іртищева І.О. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку аграрного виробництва / І.О. Іртищева, І.Д. Бурковський // Економіка АПК. — 2005. — № 12. — С. 71—73.

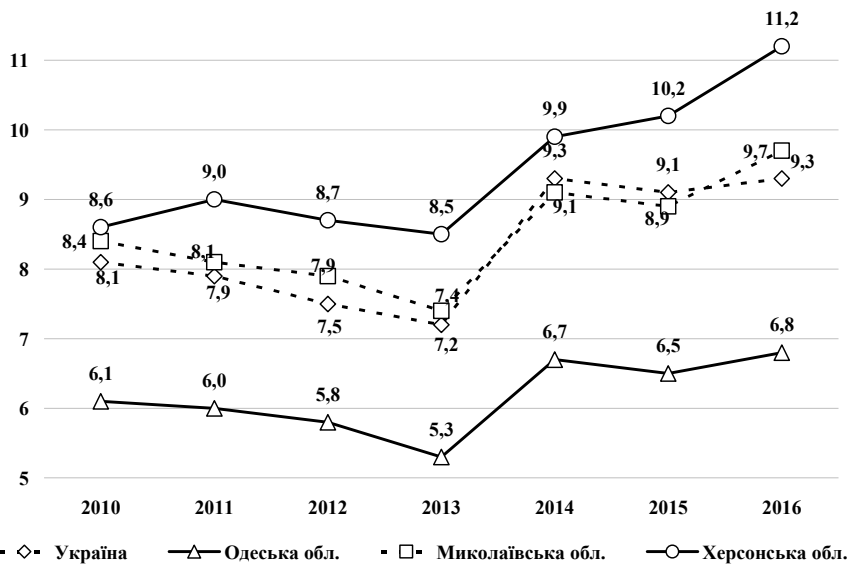


Рис. 4. Безробіття населення у віці 15–70 років (за методологією МОП)

Таблиця 4. Рівень розвитку малого підприємництва як складова компонента оцінки людського потенціалу, чол.

Період	Україна	Одеська обл.	Миколаївська обл.	Херсонська обл.
2010	18	15	14	10
2011	19	17	15	10
2012	17	17	22	12
2013	16	17	14	11
2014	17	15	14	12
2015	14	16	14	12
2016	13	14	14	11
Приріст 2016/2010	-5	-2	0	1
Приріст 2016/2015	-1	-2	-1	-1

References:

1. Grishnova, O.A. (2004), *Ekonomika pratsi ta sotsial'no-trudovi vidnosyny* [Economics of Labor and Social-Labor Relations], Znannia, Kyiv, Ukraine.
2. Center for Public Expertise, Center for International Private Enterprise (2014), *Dorozhnia karta rozvytku pidpriemnytstva v Ukraini: 2015—2016 roky* [Roadmap for the development of entrepreneurship in Ukraine: 2015—2016], Center for Public Expertise, Center for International Private Enterprise, Kyiv, Ukraine.
3. Cachan, Ye.P. (2011), *Rehional'na ekonomika* [Regional economics], Znannia, Kyiv, Ukraine.
4. State Statistics Service (2016), *Rehiony Ukrainy* [Regions of Ukraine], vol. 1, State Statistics Service, Kyiv, Ukraine.
5. State Statistics Service (2017), *Ukraina u tsyfrakh: statystychnyj zbirnyk* [Ukraine in Figures: Statistical Compilation], State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
6. Chepelevskaya, L.A. and Rudnitsky, O.P. (2014), "Average life expectancy as a criterion for medical and demographic situation in the country", *Bulletin of social hygiene and organizations of public health of Ukraine*, vol.2 (60), pp. 39—43.
7. Yavorska, V. (2013), "Natural and Mechanical Movement of the Population of Ukraine and Its Regions", *Scientific Bulletin of the Lesia Ukrainka Eastern European National University. Geographic Sciences.*, vol. 16, pp. 125—131.
8. Irtysheva, I.O. and Burkovskiy, I.D. (2015), "Investment providing of economic development of agrarian production", *Ekonomik APK*, vol. 12, pp. 71—73.

Стаття надійшла до редакції 05.02.2018 р.

В. С. Погорелов,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, м. Київ

АГЛОМЕРАЦІЇ ЯК ФУНДАМЕНТ СПІВРОБІТНИЦТВА ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

V. Pohorielov,

Ph.D student, Hetman Kyiv national economic university, Kyiv

AGGLOMERATIONS AS THE FOUNDATION OF TERRITORIAL COMMUNITIES COOPERATION

Особливостями реформи децентралізації в Україні є делегування повноважень на місцевий рівень та одержання територіальними громадами можливостей самостійного розпорядження фінансами. Одним із важливих елементів втілення завдань реформи децентралізації в Україні є співробітництво територіальних громад. Водночас агломерація як підґрунтя для здійснення співробітництва територіальних громад, зважаючи на факт проживання третини населення України у найбільших міських агломераціях, може стати формою добросусідства, що визначена на законодавчому рівні. У статті також проведено огляд об'єднаних територіальних громад України — лідерів фінансового моніторингу за 9 місяців 2017 р., а також проведено аналіз показників найбільших агломерацій світу за основними напрямками їх розвитку (економіка, соціальна сфера та технології). Агломерація територіальних громад значно спрощує розвиток різноманітних форм приватно-публічного партнерства, оскільки головною метою її створення є формування сприятливого клімату для співіснування урбанізованих територій України поруч із малими територіальними громадами-супутниками.

The peculiarities of the decentralization reform in Ukraine are the delegation of powers to the local level and the acquisition by the territorial communities of the possibilities of self-regulation of finances. Cooperation of territorial communities is one of the important elements of the implementation of the tasks of decentralization reform in Ukraine. At the same time, agglomeration, as a basis for the cooperation of territorial communities, because a third of Ukraine's population lives in the largest urban agglomerations, can become a form of good-neighborly relations, which is defined at the legislative level. The article also reviews the combined territorial communities of Ukraine, the leaders of financial monitoring for 9 months of 2017, and analyzed the indicators of the world's agglomerations according to the main directions of their development (economy, social sphere and technologies). Agglomeration of territorial communities greatly simplifies the development of various forms of private-public partnership, since the main purpose of its creation is to create a favorable climate for coexistence of urbanized territories of Ukraine along with small territorial communities of satellites.

Ключові слова: агломерація, економіка, населення, співробітництво, урбанізація, територіальна громада, фінансова децентралізація.

Key words: agglomeration, economy, population, cooperation, urbanization, territorial community, fiscal decentralization.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах інтенсивних трансформаційних процесів, що відбуваються в українській економіці, все більшого значення набуває вивчення такого феномену територіальної організації суспільства як агломерації тери-

торіальних громад. У сучасній економіці саме агломерації територіальних громад стають основними локомотивами розвитку національної економіки, оскільки в результаті територіальної концентрації виробництва та інших економічних об'єктів спостерігається агломера-

Таблиця 1. Об'єднані територіальні громади України — лідери фінансового моніторингу за 9 місяців 2017 р.

Рейтинг	Назва об'єднаних територіальних громад	Область	Щільність населення, осіб / кв. км	Рейтинг за показниками, місце			
				Власні доходи на 1 мешканця	Рівень дотаційності бюджету	Капітальні видатки на 1 мешканця	Частка адміністративних видатків у власних ресурсах
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Слобожанська	Дніпропетровська	87,0	1	8	4	1
2	Богданівська	Дніпропетровська	19,2	4	3	6	24
3	Вербківська	Дніпропетровська	17,0	3	2	10	28
4	Шахівська	Донецька	13,0	2	29	9	13
5	Розсошанська	Хмельницька	33,4	19	31	7	15
6	Глобинська	Полтавська	43,0	9	15	20	40
7	Новоолександрівська	Дніпропетровська	49,6	11	49	19	9
8	Шишацька	Полтавська	25,2	14	27	5	53
9	Ушомирська	Житомирська	20,6	7	42	40	14
10	Оратівська	Вінницька	38,8	32	14	44	29

Джерело: [2; 9].

ційний ефект у вигляді вищої ефективності сумісних та компактно розміщених економічних об'єктів, у порівнянні з ефективністю об'єктів економіки, ізольованих в просторі. Визначальними ознаками будь-якої агломерації територіальних громад є інтеграційна взаємодія господарського, фінансового, демографічного, інфраструктурного, рекреаційного, просторового, культурно-історичного потенціалу міських та сільських поселень в зоні економічної і соціальної активності одного або декількох великих міст. Оскільки на формування агломерацій суттєвим чином впливає структура міських та сільських територій, рівень розвитку інфраструктури, якість життя населення територіальних громад і довкілля, стан регенерації міських територій та рівень ефективності місцевого управління, що доводить актуальність проблеми співробітництва територіальних громад на основі агломерацій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Економіка агломерації є стійким предметом дебатів між економістами та містобудівниками. Їх визначення залежить від того, чи більші міста та регіони є більш ефективними та продуктивнішими, ніж менші. Зокрема К. Коттіно, Е. Хатна, Е. Аркау та ін. [14] доповнюють дискусію щодо економіки агломерацій аналізом чутливості показників доходу населення від розміру міських та регіональних агломерацій у Франції та доводять, що рівень забудови їх території пов'язаний з рівнем заробітної плати та щільністю чисельності трудових ресурсів. Своєю чергою, А.В. Шмідт та В.С. Антонюк [11, с. 776] аналізують функціонування міських агломерацій, наводячи коротку еволюцію економічної думки щодо досліджуваного явища від традиційних теорій концентрації міських видів діяльності, групування міських поселень, об'єднаних інтенсивними виробничими і трудовими зв'язками і сучасних кластерних теорій, теорій мережевого суспільства. Ними також вивчені соціально-економічні ефекти агломерації та підкреслено її доцільність у випадку отримання агломераційної економії. Окрім того, Н.Р. Іжгузіна та Е.Н. Алімова [10, с. 157] доводять, що агломерації здатні організувати економічне та соціальне життя на великому просторі навколо себе, перетворюючись на центри освоєння та управління економічним розвитком регіонів. Урбанізацій-

ним процесам в Україні радянського періоду присвячені монографічні дослідження М.А. Алфьорова [1] та І.В. Русанової [7]. Водночас, В.С. Штефан [12, с. 235] зазначає, що статус міських агломерацій і мегаполісів у більшості пострадянських країн де-юре досі не визначений, незважаючи на стрімкий темп адміністративно-територіальних реорганізацій, що випереджає розвиток сучасного місцевого самоврядування. З огляду на вищезначене, О.Л. Дронова та Я.С. Лис [3] досліджують досвід європейських країн у сфері управління міськими агломераціями, тоді як В.В. Пальчук [4] з'ясовує українські реалії формування та функціонування міських агломерацій на сучасному етапі. Водночас розглянуті дослідження економіки агломерацій є дещо фрагментарного та емпіричного характеру.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є обґрунтування перспектив агломерацій як підґрунтя співробітництва територіальних громад. Для цього варто з'ясувати бюджетну залежність процесів урбанізації на території України, а також здійснити компаративний аналіз показників розвитку найбільших агломерацій світу, а також виокремити переваги та недоліки такого співробітництва для територіальних громад.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Особливостями реформи децентралізації в Україні є не лише делегування повноважень на місцевий рівень, а й одержання територіальними громадами можливостей самостійного розпорядження фінансами зокрема. Ще одним важливим елементом втілення завдань реформи децентралізації в Україні є співробітництво територіальних громад, відповідний законодавчий механізм якого був створений ще у 2015 р. На четвертому році реформи приблизно 390 територіальних громад уклали понад 70 договорів про співробітництво у сфері забезпечення пожежної безпеки, закупівлі спеціалізованої техніки, медицини, освіти, ремонту дорожнього покриття, транспортного обслуговування зокрема [8].

Так, за підсумками фінансового моніторингу територіальних громад за період 9 місяців 2017 р. визначено серед них лідерів за показниками власних доходів та

Таблиця 2. Бюджетна залежність найбільших міських агломерацій України в 2016 р.

№	Назва агломерації	Область	Щільність населення, осіб / кв. км	Показники, %			
				Залежність місцевого бюджету від місцевих податків і зборів	Залежність місцевого бюджету від фінансової допомоги	Податкова спроможність	Стабільність трансфертів
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Київська	Київська	275,2	63,9	24,3	71,8	35,4
2	Харківська	Харківська	175,2	57,9	41,2	54,2	56,8
3	Донецька	Донецька	227,4	н/д	н/д	н/д	н/д
4	Дніпровська	Дніпропетровська	134,3	43,8	30,6	43,0	66,0
5	Одеська	Одеська	162,0	55,3	35,9	47,9	54,2
6	Львівська	Львівська	136,2	53,0	40,0	50,5	56,8
7	Запорізька	Запорізька	123,1	60,8	38,4	55,9	51,9
8	Криворізька	Дніпропетровська	117,7	н/д	н/д	н/д	н/д
9	Чернівецька	Чернівецька	147,2	52,2	45,9	43,8	62,5
10	Вінницька	Вінницька	129,0	61,7	82,4	61,6	107,9
11	Середнє значення по Україні		75,2	52,5	39,3	54,2	55,8

Джерело: [1; 6].

капітальних видатків у розрахунку на 1 мешканця, рівня дотаційності їх бюджетів, а також питомої ваги видатків територіальних громад на утримання апарату управління у власних ресурсах (табл. 1).

Результати фінансового моніторингу об'єднаних територіальних громад за 9 місяців 2017 р. чітко демонструють, що найбільш заселені громади мають більший фінансовий потенціал. Виняток становлять окремі невеликі територіальні громади, на території яких розташовані потужні підприємства. Окрім того, сильні громади постійно нарощують власні доходи, з використанням всіх резервів та залученням інвестиційних ресурсів. Очевидно, що професійні управлінці дозволяють територіальним громадам мобілізувати додаткові фінансові ресурси та забезпечити їх ефективне використання у економіко-соціальному розвитку.

Водночас агломерація як підґрунтя для здійснення співробітництва територіальних громад, зважаючи на факт проживання 36% населення України у 19 найбільших міських агломераціях [1], може стати формою добросусідства, що визначена на законодавчому рівні. Серед найбільших міських агломерацій України за площею території та щільністю населення (табл. 2) виділимо Київську (Бориспіль, Бровари, Васильків, Ірпінь, Київ і Обухів), Харківську (Люботин, Харків і Чугуїв,), Донецьку (Авдіївка, Вугледар, Макіївка, Докучаєвськ, Донецьк, Харцизьк, Ясинувата), Дніпровську (Вільногірськ, Дніпро, Кам'янське, Новомосковськ, Синельникове), Одеську (Білгород-Дністровський, Біляївка, Одеса, Теплодар, Чорноморськ, Южне), Львівську (Львів), Запорізьку (Запоріжжя), Криворізьку (Жовті Води та Кривий Ріг), Чернівецьку (Чернівці) та Вінницьку (Вінниця та Жмеринка).

Так, податкова автономія вказує на зв'язок обсягу податків, що зібрані на території досліджуваної громади та обсягу надходжень у місцевий бюджет за вирахуванням трансфертів протягом звітного періоду. Середнє значення податкової автономії найбільших міських агломерацій України за досліджуваний період коливається в діапазоні 43,0—71,8%. Це означає висо-

ку частку податкових джерел доходів місцевих бюджетів, незважаючи на потенціал неподаткових джерел таких доходів. Водночас найвищий рівень податкової автономії демонструють бюджети головних міст агломерацій у порівнянні з аналогічними показниками по Україні.

У свою чергу, під залежністю місцевого бюджету від місцевих податків та зборів розраховують співвідношення загальних надходжень від місцевих податків та зборів та загальних надходжень місцевих бюджетів, яке вказує на рівень залежності бюджетних доходів міської агломерації від отриманих податкових надходжень. Така залежність в цілому по Україні коливається в діапазоні 52,5%. Аналогічно, вищий рівень залежності від місцевих податків та зборів демонструють бюджети головних міст агломерацій за 2016 р.

Водночас коефіцієнт трансфертної стабільності, розрахований як співвідношення загальних трансфертів та надходжень загального фонду місцевих бюджетів, відображає достатність фінансових ресурсів для задоволення потреб міської агломерації. Про високий рівень бюджетної децентралізації управління в Україні вказує середнє значення такого показника, яке коливається в межах 55,8%. Водночас бюджети окремих агломерацій протягом 2016 р. демонструють значно нижчий рівень сталості трансфертів (Київська та Запорізька агломерації).

Окрім того, залежність місцевих бюджетів від отриманої фінансової допомоги розраховується як співвідношення загальних трансфертів у місцевий бюджет та його загальних надходжень за відповідний проміжок часу. За допомогою цього коефіцієнта можна визначити рівень залежності територіальних громад від надходження фінансових ресурсів з державного бюджету, який в середньому по Україні коливається в межах 39,4%. Водночас окремі бюджети головних міст агломерацій демонструють значення залежності від фінансової допомоги понад 80%, що свідчить високий рівень бюджетної централізації доходів територіальних громад, наприклад, Вінницької агломерації у 2016 р.

Таблиця 3. Показники розвитку найбільших агломерацій світу за підсумками 2016 р.

№	Показники	Агломерації										
		Буенос-Айрес	Лондон	Москва	Нью-Йорк	Париж	Пекін	Сеул	Сідней	Токіо	Шанхай	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Оновні показники	Населення, млн осіб	14,6	8,8	19,5	20,3	12,6	22,4	25,3	5,0	37,1	25,3
		ВВП, млрд дол. США	218	610	334	1672	774	385	697	265	1569	459
		Середній рівень доходів населення, тис. дол. США за ПКС	17	37	27	55	30	17	21	37	26	17
		Власні доходи бюджету, % усіх доходів	91	37	95	73	н/д	87	89	н/д	93	82
2	Рейтинг за показниками, місце	Вплив на економіку країни	10	4	1	3	5	7	8	2	6	9
		Продуктивність праці	10	4	7	1	2	6	9	5	8	3
		Середній рівень доходів	8	3	5	1	4	10	7	2	6	9
		Дисбаланс на ринку праці	7	4	3	1	5	8	2	6	н/д	9
		Умови підприємництва	10	2	4	3	8	5	1	9	7	6
		Креативний сектор	10	3	4	5	2	1	7	6	н/д	н/д
		Освіта	10	2	4	6	5	7	3	1	8	9
		Якість життя	10	8	5	9	3	6	7	1	1	4
		Транспорт	7	8	6	1	2	9	5	3	4	10
		Житло	10	4	7	3	6	9	5	1	2	8

Джерело: [13].

У агломерації територіальних громад існують перспективи дії єдиного порядку просторового розвитку, функціонування єдиної системи комунальної інфраструктури територіальних громад, охорони правопорядку в їх межах, а також діяльності спільної адміністрації агломерованих територіальних громад. Про це свідчать показники моніторингу розвитку найбільших агломерацій світу за підсумками 2016 р. (табл. 3).

Найбільш успішною агломерацією світу за підсумками аналізу факторів агломераційного розвитку в 2016 р. була відзначена агломерація Нью-Йорка, яка забезпечує збалансований розвиток своєї території, тим самим стимулюючи зростання економічної активності. Агломерація Нью-Йорка — лідер за рівнем економічного розвитку — продуктивності праці і, відповідно, середнього рівня доходів. У свою чергу, агломерація Лондона перебуває серед лідерів за більшістю показників, проте не виділяється ні за одним з них, що говорить про збалансований розвиток агломерації. Агломерація Сіднея завдяки високій якості системи освіти і відкритості економіки лідирує за показниками розвитку інтелектуального капіталу. Також в агломерації Сіднея найвищі показники якості життя і висока доступність житла. Агломерація Парижа в групі лідерів за показниками якості життя. Високий рівень задоволеності населення стимулює економічну активність. У агломерації Парижа також один з найвищих показників продуктивності праці, вищий тільки в агломерації Нью-Йорка. Не дивно, що в економіці агломерації Парижа також активно розвивається креативний сектор, успіх якого забезпечують талановиті люди, яких приваблюють умови і якість життя в агломерації Парижа. Варто відзначити, що фактор трансакційних витрат найуспішніше застосовується в агломерації Сеула, яка лідирує за показниками умов підприємницької активності. Агломерація Москви приділяє особливу увагу розвитку людського капіталу, про що свідчить висока якість освіти, успішний розвиток креативного сектору економіки агломерації та сприятливі умови для підприємницької активності.

Варто зазначити, що агломерація територіальних громад значно спрощує розвиток різноманітних форм приватно-публічного партнерства зокрема, оскільки головною метою її створення є не роз-

ширення адміністративних меж міських територіальних громад для нарощування портфеля земельних ресурсів, а формування сприятливого клімату для співіснування урбанізованих територій поруч із малими територіальними громадами-супутниками [5].

Так, наприклад, найбільші агломерації світу реалізують масштабні проекти приватно-публічного партнерства [13] у сфері розвитку транспортної інфраструктури з метою підвищення мобільності жителів (розбудова ліній метрополітену в агломераціях Нью-Йорка, Парижа, Сеула) та скорочення часу в дорозі (розбудова мережі швидкісних залізничних ліній в Японії та проект розвитку трамвайного сполучення в Сіднеї), а також у сфері розбудови нових центрів ділової активності (міжнародний діловий район Сонгдо в агломерації Сеула, будівництво нового порту Янгшань в агломераціях Шанхай, нова вільна економічна зона Сюнань поблизу агломерації Пекіна).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Проведене дослідження розвитку найбільших агломерацій світу та фактично сформованих агломерацій в Україні дало змогу сформулювати такі висновки:

1. Агломерація як підґрунтя співробітництва територіальних громад в Україні, доцільна у тому випадку, якщо вона приносить агломераційну економію: позитивні вигоди від її формування більші, ніж додаткові витрати, пов'язані з її виникненням.

2. Така форма співробітництва дозволить підвищити продуктивність праці, вирівняти дисбаланс на ринку праці, оптимізувати умови підприємництва і т.д. В українських реаліях формування агломерацій з урахуванням спільного історико-культурного та соціально-економічного середовища супроводжується конфліктами на законодавчому рівні, незважаючи на майбутні перспективи створення нових робочих місць на території агломерації, розвитку інженерної та транспортної інфраструктури, а також вирішення нагальних екологічних та соціальних проблем територіальних громад-сусідів.

3. На рівні агломерацій необхідне налагодження постійного моніторингу проявів економічної сегре-

гації населення, незбалансованості економічного розвитку таких агломерацій, перенаселення та неконтрольованого зростання кількості транспортних засобів, що негативно позначається на життєдіяльності агломерованих територіальних громад. Додатковим аргументом цьому є реалізація масштабних інфраструктурних проектів приватно-публічного партнерства.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку вважаємо дослідження соціально-економічного розвитку найбільших міських агломерацій України.

Література:

1. Алфьоров М.А. Урбанізаційні процеси в Україні в 1945—1991 рр.: монографія / М.А. Алфьоров. — Донецьк: Донецьке відділення НТШ ім. Шевченка, ТОВ "Східний видавничий дім" 2012. — 552 с.
2. Громади [Електронний ресурс] / Прес-центр ініціативи "Децентралізація влади". — 2017. — Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/gromada>
3. Дронова О.Л. Управління міськими агломераціями: європейський досвід для реформ в Україні / О.Л. Дронова, Я.С. Лис // Український географічний журнал. — 2016. — № 1. — С. 47—52.
4. Пальчук В.В. Децентралізація: міська агломерація і українські реалії / В.В. Пальчук // Україна: події, факти, коментарі. — 2016. — № 21. — С. 22—31.
5. Парасюк І. Агломерації — підґрунтя для співробітництва територіальних громад [Електронний ресурс] / І. Парасюк // Програма Рада: Відповідальність, підзвітність, демократичне парламентське представництво. — 2017. — Режим доступу: <http://radaprogram.org/radanews/aglomeraciyi-pidgruntya-dlya-spivrobitnytva-terytorialnyh-gromad>
6. Прозорість бюджетів регіонів та їхніх регіональних центрів в Україні [Електронний ресурс] // Прозорі, фінансово здорові і конкурентоспроможні муніципалітети в Україні. — Режим доступу: <http://budgets.icps.com.ua/>
7. Русанова І.В. Формування функціонально-планувальної структури моноцентричних міських агломерацій 60—80-их років ХХ століття (на прикладі Львівської агломерації): монографія / І.В. Русанова. — Львів: Растр-7, 2015. — 152 с.
8. Три роки децентралізації — три роки дій і якісних перетворень (+інфографіка) [Електронний ресурс] / Прес-центр ініціативи "Децентралізація влади". — 2017. — Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/4913>
9. Що демонструє оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ? [Електронний ресурс] // Прес-центр ініціативи "Децентралізація влади". — 2017. — Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/7772>
10. Ижгузина Н.Р. Роль агломераций в региональном развитии / Н.Р. Ижгузина, Е.Н. Алимова // Матер. Межд. науч. конф. "Функционирование и развитие региональных социально-экономических систем: исследование традиционных и новых тенденций, закономерностей, факторов и условий" (Нижний Новгород, 20—22 февраля 2013 г.). — С. 151—159.
11. Шмидт А.В. Городские агломерации в региональном развитии: теоретические, методические и прикладные аспекты / А.В. Шмидт, В.С. Антонюк, А. Франчини // Экономика региона. — 2016. — Вып. 3. — Т. 12. — С. 776—789.
12. Штефан В.С. Место и роль городских агломераций и мегаполисов в системе территориального устройства государства / В.С. Штефан // Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". — 2014. — № 3 (18). — С. 229—238.
13. Эффект масштаба. Первый глобальный рейтинг агломераций [Электронный ресурс] / PwC в России. —

2017. — Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/publications/agglomerations.html>

14. Cottineau C. Defining urban agglomerations to detect agglomeration economies [Electronic Data] / C. Cottineau, O. Finance, E. Hatna, E. Arcaute, M. Batty // Physics and Society. — 2016. — Accessed mode: <https://arxiv.org/pdf/1601.05664.pdf>

References:

1. Alforov, M.A. (2012), Urbanizatsiini protsesy v Ukraini v 1945—1991 rr. [Urbanization processes in Ukraine in 1945-1991], Skhidnyi vydavnychiy dim, Donetsk, Ukraine.
2. Press center of the "Decentralization" (2017), "Communities", available at: <http://decentralization.gov.ua/en/news/7772> (Accessed 30 Dec 2017).
3. Dronova, O.L. and Lys, Ia.S. (2016), "Metropolitan areas management: European experience for reforms in Ukraine", Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal, no. 1, pp. 47—52.
4. Palchuk, V.V. (2016), "Decentralization: urban agglomeration and Ukrainian realities", Ukraina: podii, fakty, komentari, no. 21, pp. 22—31.
5. Parasiuk I. (2017), "Agglomeration — the basis for cooperation of local communities", Responsible Accountable Democratic Assembly (RADA) Program in Ukraine [Online], available at: <http://radaprogram.org/radanews/aglomeraciyi-pidgruntya-dlya-spivrobitnytva-terytorialnyh-gromad> (Accessed 23 Dec 2017).
6. Financial health of regions and cities in Ukraine (2017), "Transparent, financially healthy and competitive local governments in Ukraine", available at: <http://budgets.icps.com.ua/> (Accessed 27 Dec 2017).
7. Rusanova, I.V. (2015), Formuvannia funktsionalno-planuvальної структури monotsentrychnykh miskykh ahlomeratsii 60—80-ykh rokiv KhKh stolittia (na prykladi Lvivskoi ahlomeratsii) [Formation of the functional and planning structure of monocentric urban agglomerations in 60-80s of the 20th century (on the example of the Lviv agglomeration)], Rastr-7, Lviv, Ukraine.
8. Press center of the "Decentralization" (2017), "Three years of decentralization — three years of action and qualitative transformation (+ infographics)", available at: <http://decentralization.gov.ua/en/news/4913> (Accessed 30 Dec 2017).
9. Press center of the "Decentralization" (2017), "What does financial capability assessment of 366 AHs show?", available at: <http://decentralization.gov.ua/en/news/7772> (Accessed 30 Dec 2017).
10. Izhguzina, N.R. and Alimova, E.N. (2013), "The role of agglomerations in regional development", Sbornik materialov mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii [Conference Proceedings of the Annual International Scientific Conference], Ezhegodnaja Mezhdunarodnaja Nauchnaja konferencija [Annual international scientific conference], MCNIP, Nizhny Novgorod, Russia, pp. 151—159.
11. Shmidt, A.V. Antonjuk, V.S. and Francini, A. (2016), "Urban Agglomerations in Regional Development: Theoretical, Methodological and Applied Aspects", Jekonomika regiona, vol. 3, 12, pp. 776—789.
12. Shtefan, V.S. (2014), "Place and role of urban agglomerations and metropolis in the system of territorial structure of state", Visnyk Natsionalnoho universytetu "Iurydychna akademii Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho", no. 3 (18), pp. 229—238.
13. PwC in Russia (2017), "Size matters. First Global Ranking of metropolitan areas", available at: <https://www.pwc.ru/publications/agglomerations.html> (Accessed 27 Dec 2017).
14. Cottineau, C. Finance, O. Hatna, E. Arcaute, E. and Batty, M. (2016), "Defining urban agglomerations to detect agglomeration economies", Physics and Society [Online], available at: <https://arxiv.org/pdf/1601.05664.pdf> (Accessed 23 Dec 2017).

Стаття надійшла до редакції 17.01.2018 р.

Д. М. Савчук,
аспірант кафедри менеджменту та публічного управління,
Тернопільський національний економічний університет

МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГРОМАДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

D. Savchuk,
Postgraduate, Department of Management and Public Administration of Ternopil National University of Economics

MECHANISM OF ACTIVATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMMUNITY AS AN INSTRUMENT FOR SOLVING PROBLEMS OF SOCIAL DEVELOPMENT

У статті автори на підставі аналізу актуального стану існуючих в економічній науці точок зору розкрито сутність механізмів активізації економічного потенціалу громади. Окрім цього, ним проаналізовано становище сучасного стану процесу децентралізації в Україні, пояснено вплив усіх існуючих інструментів для вирішення проблем соціального розвитку громади. Автором визначено, які саме механізми дозволяють економічно підвищити потенціал громади.

In this article, the author, based on the analysis of the current state of the existing points in the economic science, discloses the essence of the mechanisms of activating the economic potential of the community. In addition, he analyzed the state of the current state of the process of decentralization in Ukraine, explained the impact of all existing instruments for solving community development social problems. The author determines which mechanisms can economically enhance the community's potential.

*Ключові слова: громада, децентралізація, розвиток, економічний потенціал, інвестиції, співробітництво.
Key words: community, decentralization, development, economic potential, investment, cooperation.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Зміни у місцевому самоврядуванні, що сьогодні відбуваються у зв'язку із адміністративно-територіальною реформою, дали поштовх територіальним громадам суттєво підвищити власний економічний потенціал та забезпечити сталий соціальний розвиток громади. Тому така проблематика, а саме: визначення за допомогою яких механізмів об'єднаним територіальним громадам можливо забезпечити підвищення економічного потенціалу є на сьогоднішній день досить актуальною.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Удосконаленням механізмів управління економічним і соціальним розвитком громад, аналіз основних тенденцій здійснювали у свої працях багато науковців: Ю.І. Ганущак, В.С. Куйбіда, В. Бабаєв, М. Баймуратов, П. Біленчук, Р. Брусак, В. Воронкова, А. Гошко, Г. Дробенко, В. Кампо та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті — здійснити аналіз основних механізмів активізації економічного потенціалу громади як інструменту вирішення проблем соціального розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Об'єднані громади з більшою кількістю жителів мають більший фінансовий потенціал, ніж ті, чисельність населення яких є менше 5-ти тисяч осіб. Закономірність

між фінансовою спроможністю та чисельністю населення громади пояснюється тим, що у великих громадах більш вигідно розвивати малий та середній бізнес. Там є достатній трудовий ресурс, більш ємний місцевий ринок збуту товарів і послуг та кращі перспективи для сталого розвитку громади. Крім того, великі громади мають більший потенціал та можливості для належного утримання об'єктів інфраструктури, функціонування закладів та установ комунальної власності, а органи місцевого самоврядування можуть забезпечити надання якісних публічних та комунальних послуг. Винятком можуть бути окремі невеликі громади, на територіях яких функціонують суб'єкти підприємництва зі значною фіскальною спроможністю.

Можна навести оцінку фінансової спроможності 366-ти ОТГ проведеної на підставі результатів моніторингу виконання місцевих бюджетів за I півріччя 2017 року та за чотирма основними показниками, які відображають:

- 1) власні доходи на 1-го мешканця;
- 1) рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах);
- 2) питому вагу видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ (без трансфертів з державного бюджету);
- 3) капітальні видатки на 1-го мешканця (без субвенцій з державного бюджету).

На підставі зазначених показників сформовано загальний рейтинг ОТГ (табл. 1).

Таблиця 1. 10-ка лідерів ОТГ за результатами фінансового моніторингу

Назва ОТГ	Область	Місяця у часткових рейтингах				Загальний рейтинг
		Власні доходи на 1-го мешканця	Рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах)	Капітальні видатки на 1-го мешканця (без субвенцій з державного бюджету)	Питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ (без трансфертів з державного бюджету)	
1. Слобожанська	Дніпропетровська	1	8	5	2	1
2. Богданівська	Дніпропетровська	4	4	3	25	2
3. Шахівська	Донецька	2	30	4	11	3
4. Вербківська	Дніпропетровська	3	2	9	38	4
5. Шишацька	Полтавська	12	27	2	16	5
6. Ушомирська	Житомирська	7	41	8	7	6
7. Розсошанська	Хмельницька	13	32	6	17	7
8. Глобинська	Полтавська	10	17	21	43	8
9. Новоолександрівська	Дніпропетровська	11	49	38	6	9
10. Тячівська	Закарпатська	34	49	12	14	10

Цей рейтинг створений для того, щоб кожна громада мала можливість проаналізувати на предмет ефективності мобілізації власних ресурсів, раціональності використання бюджетних коштів та прийняття якісних управлінських рішень.

Із цього можна проаналізувати, що формування спроможних ОТГ має відбуватися з урахуванням таких критеріїв:

- 1) чисельність громади не повинна бути меншою, ніж 5-7 тис осіб;
- 2) питома вага базової дотації — не більше 30% від суми власних доходів;
- 3) витрати на утримання управлінського апарату — не більше 20% від обсягу власного ресурсу громади (без трансфертів).

Особливу увагу для активізації економічного потенціалу громади слід приділяти при формуванні показників державного бюджету на плановий рік, в тому числі в частині міжбюджетних відносин і визначення особливостей складання розрахунків до проектів місцевих бюджетів та підготовці проекту Закону України "Про Державний бюджет України".

Основні напрямки роботи з формування показників державного бюджету в частині місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин в цей період полягають в наступному:

- 1) підготовка та доведення до місцевих органів влади особливостей складання проектів місцевих бюджетів на 2018 рік і розподілу між місцевими бюджетами міжбюджетних трансфертів, що надаватимуться з державного бюджету;
- 2) здійснення горизонтального вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів та визначення обсягів базової/реверсної дотації для місцевих бюджетів, які мають взаємовідносини з державним бюджетом;
- 3) проведення наради з представниками обласних, Київської міської державних адміністрацій з обговорення питань особливостей формування проектів місцевих бюджетів на 2018 рік;
- 4) проведення консультацій із всеукраїнськими асоціаціями органів місцевого самоврядування щодо проекту закону про бюджет на 2018 рік [1].

Саме грамотне дотримання усіх цих напрямків дає можливість активізувати економічний потенціал громади.

Щодо іноземних інвестицій, то вони є невід'ємною частиною розвитку національної економіки України, сприяючи її входженню у глобальне бізнес-середовище та підвищуючи інвестиційну привабливість. Ефективність іноземного інвестування значною мірою залежить від правильного вибору пріоритетних напрямків реалізації інвестиційних проектів. Однак, перш ніж фор-

мувати пріоритети іноземного інвестування, необхідно визначитися з основними проблемами та недоліками цього процесу [2].

Існує принциповий погляд, що іноземні інвестиції вигідні не тільки інвесторів, а й економіці країни, яка приймає капітал. Використання іноземних капіталовкладень дає змогу: оживити економіку, одержати доступ до передових технологій і методів керування, протидіяти збільшенню зовнішнього боргу держави, надаючи кошти для його погашення, стимулювати розвиток власних продуктивних сил суспільства, сприяти ефективному виробництву і розвитку економіки, її інтеграції у світову економічну систему внаслідок виробничої та науково-технічної кооперації [3].

До непрямого перевага іноземних інвестицій належать: залучення нових технологій, устаткування і "ноу-хау"; можливість підготувати кадри фахівців, керівників і підприємців, які володіють сучасними технологіями керування й організації виробництва; активізація експортного потенціалу країни-донора; розвиток ресурсів регіонів.

Ця ж ідеологія є основою більшості законодавчих і нормативних актів, які належать до регулювання іноземних інвестицій в Україну. Згідно з нормативними актами, залучення іноземних інвестицій в українську економіку сприятиме розв'язанню таких проблем соціально-економічного розвитку: освоєння незатребуваного науково-технічного потенціалу України, особливо на конверсійних підприємствах військово-промислового комплексу; просування українських товарів і технологій на зовнішній ринок; сприяння в розширенні й диверсифікованості експортного потенціалу та розвитку імпорто-заміщувальних виробництв в окремих галузях; створення нових робочих місць і освоєння передових форм організації виробництва; сприяння розвитку виробничої інфраструктури [4].

Дослідження проблем іноземного інвестування в Україні, які проводилися науковцями, аналітиками та експертами, показали, що найбільш негативно на процес іноземного інвестування в Україні впливають несприятливий інвестиційний клімат та недосконалість законодавства. Серед інших недоліків системи залучення іноземних інвестицій можна виділити обмеженість (інколи недоступність) та суперечливість інформації про об'єкти інвестицій і процес їх оформлення, відсутність системного підходу до залучення іноземних інвестицій на рівні області, міст та районів, неврегульованість інтересів інвесторів та національної економіки тощо.

Значна увага питанню наявних проблем залучення іноземних інвестицій приділяється і у нормативно-правових актах щодо розвитку інвестиційної діяльності України, що є позитивним фактом внаслідок, по-перше, виз-

нання на державному рівні існування цих проблем, по-друге, закріплення на законодавчому рівні необхідності їх вирішення. При цьому проблеми здійснення іноземного інвестування у них виділено практично ті ж самі, що й експертами: невизначеність інституційно-правового механізму залучення недержавних інвестицій, зокрема, розвитку державно-приватного партнерства; низькі темпи та недостатня державна підтримка впровадження високих технологій та інновацій; несприятливий інвестиційний клімат в Україні, у тому числі, внаслідок світової фінансово-економічної кризи, яка призвела до максимальної недоступності міжнародних фінансових ресурсів; недосконале законодавче забезпечення з питань захисту прав власності, адміністрування податків, виділення земельних ділянок, здійснення підприємницької діяльності у цілому; недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності та розвитку системи підготовки інвестиційних програм і проектів для залучення державних інвестицій та ін.

Одним із найосновніших механізмів активізації економічного потенціалу громади як інструменту вирішення проблем соціального розвитку є Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР).

Створення ДФРР дозволяє започаткувати в Україні фінансування проектів регіонального розвитку на конкурсній основі та відповідно до регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації. Державний фонд регіонального розвитку визначено статтею 24-1 Бюджетного кодексу України. Кошти державного фонду регіонального розвитку спрямовуються на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у тому числі проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті розвиток регіонів, створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків і відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів [5].

У 2017 році фінансувалися проекти за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку на загальну суму 2,6 млрд грн. Наразі загалом у рамках ДФРР маємо 767 проектів на майже 3,4 млрд грн. З них вже до кінця 2017 року 531 об'єкт завершений і зданий. Є чітке бачення, скільки і які проекти будуть реалізовані у місцевих громадах. Це конкретна перспективна інфраструктурна карта регіонів. У регіонах за рахунок такого інструменту децентралізації як ДФРР з'являться або будуть модернізовані 294 освітніх об'єкти, 148 заклади медицини та соціального захисту, будуть реалізовані 77 проектів щодо реконструкції дорожньо-транспортної інфраструктури. Крім того, будуть реалізовані 84 спортивних проекти, це більше ніж 10% від всього обсягу фінансування ДФРР. Вперше маємо такий показник розбудови спортивної інфраструктури. Це чергова хвиля якісних змін у житті громад та українців, які матеріалізуються у вигляді реальних об'єктів завдяки децентралізації [6].

Щоб комплексно розвиватися, об'єднана громада має якнайшвидше підготувати власну стратегію. Ця стратегія у найкращому варіанті повинна забезпечувати як економічний розвиток, так і соціальний добробут громади. Сьогодні Україна починає робити прямі кроки до удосконалення сфери медичного обслуговування. Мета цих змін — створити нову систему, у центрі уваги якої буде громадянин, його життя та здоров'я. Основою є забезпечити однаковий доступ до медичних послуг кожному українцеві, гарантувати якісні медичні послуги, щоб пацієнти отримували належне лікування та профілактику, щоб уникати хвороб у майбутньому.



Рис. 1. Зміни передбачені медичною реформою

Медична реформа передбачає серію кроків до 2020 року (рис. 1), але усі ці зміни громади можуть розпочати та розвинути набагато раніше.

Ми пропонуємо розробити механізм, за допомогою якого жителі об'єднаної громади отримували б медичні послуги, а розраховувалась за них громада. Для цього громаді потрібно розробити персоніфікований облік кожного жителя громади і надати можливість заключати із лікарями угоду та отримувати безоплатно ліки із соціальної аптеки, яка фінансуватиметься також бюджетом громади. Кошти тоді б більш ефективно використовувались, оскільки медична субвенція йшла б конкретно на надання послуг жителям громади, а не перекидалась на районний бюджет (який ще функціонує). Крім цього, пропонуємо розробити преїскурант цін у медичній установі для надання послуг для жителів інших населених пунктів (рис. 2).

Тому ми вважаємо, що цей механізм дасть можливість позитивно впливати на економіку громади та вирішуватиметься проблема соціального розвитку за рахунок надходжень від надання платних послуг нерезидентам відповідної громади.

Також одним із методів вирішення проблем соціального розвитку громади є міжрегіональне співробітництво. Задля набуття міжрегіональним співробітництвом повноцінної функціональності має відбутися перехід від торговельної до проектної моделі взаємовідносин регіонів. Ідеться про підготовку та реалізацію на міжрегіональному рівні проектів і програм, що забезпечують спільну участь в освоєнні (використанні) ресурсних потенціалів регіонів та досягнення на цій основі синергетичного ефекту.

Міжрегіональне співробітництво посідає основне інтегруюче місце у системі нової регіональної політики, поєднуючи між собою її основні складники (рис. 3).

Тому ми вважаємо, що завдяки синергетичному ефекту міжрегіонального співробітництва, громади ще в більшій мірі можуть розвинути свій потенціал.

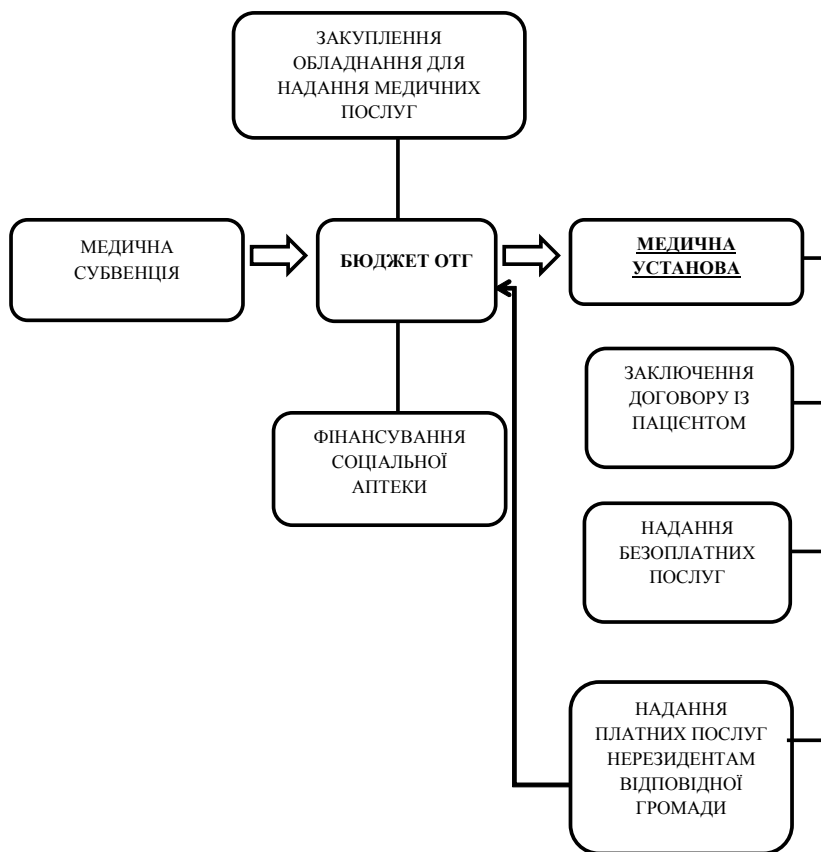


Рис. 2. Схема надання медичних послуг за рахунок бюджету об'єднаної територіальної громади

До пріоритетних напрямів міжрегіонального співробітництва в Україні слід віднести: 1) освоєння природних (у т. ч. природно-кліматичних) ресурсів, 2) генерацію та транспортування енергії, 3) розбудову шляхів сполучення державного та міжнародного значення, 4) формування інфраструктури специфічних ринків (насамперед ринку аграрної продукції), 5) розв'язання екологічних і соціальних проблем, 6) створення спільного туристичного продукту, 7) науково-технічне співробітництво та трансфер технологій, 8) формування спільної інноваційної інфраструктури тощо.

Ми вважаємо, що наразі досить актуальним у міжрегіональному співробітництві між територіальними громадами є співпраця щодо сортування та переробки твер-

дих побутових відходів (ТПВ). Мова йде про будівництво на засадах співфінансування із залученням інвесторів сучасних заводів із переробки ТПВ. Як зазначає статистика: щороку в Україні утворюється понад 13 млн тонн ТПВ. Більше 95% цих відходів спрямовується на полігони та звалища. Більше 15% об'єктів захоронення відходів перевантажені та не відповідають санітарним нормам, а можливості розширення наявних полігонів суттєво обмежені. За різними даними, рівень переробки ТПВ в Україні коливається від 3 до 8%, тоді як для країн Європейського Союзу він складає до 60% ТПВ [10]. При цьому більше 90% ТПВ спрямовується на полігони та несанкціоновані звалища. Згідно з офіційними розрахунками, 10 000 га землі зайнято близько 6 700 полігонами



Рис. 3. Стратегічний вимір міжрегіонального співробітництва в Україні

та звалищами, хоча неофіційні показники можуть бути навіть ще вищими. Проте, за оцінками Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, існує потреба щонайменше у 626 нових полігонах твердих відходів [7].

Тому мінімізація впливу відходів на навколишнє середовище є найважливішим принципом побудови сталої системи поводження з ТПВ і завдяки спільним зусиллям громади можуть підвищити інвестиційний клімат. За рахунок такої співпраці громади на спільному виробництві мають можливість наповнити свої бюджети за рахунок інших громад, які мають на меті утилізувати ТПВ із своїх територій. Ми вважаємо, що міжрегіональне співробітництво із таким механізмом дозволить збільшити економічний потенціал громади та допоможе у соціальному розвитку.

Крім цього, механізмом активізації економічного потенціалу громад є створення невеликих підприємств, які є соціально відповідальними. Такі підприємства, де соціально відповідальні власники, де працює більше 100 людей, сплачуються податки, — це основа об'єднаних територіальних громад. Це основа і запорука успіху українського села. Сьогодні у деяких областях діють програми підтримки сільського господарства — відшкодування за посіви гречки, льону, приріст поголів'я корів. І це є позитивним фактором для розвитку економіки відповідного регіону.

Громади мають навчитися використовувати можливості, які надає децентралізація. Шляхом написання проекту реалізовується конкретна ціль. Ми вважаємо, що проект обов'язково має вписуватися до стратегічного плану, адже саме він визначає, чого ви хочете досягти для вашої громади. Важливо розуміти, до якого донора звертатися: стратегія проекту повинна бути логічним продовженням місії діяльності організації-донора.

Крім цього, громадам слід звертати особливу увагу на розвиток сільськогосподарських кооперативів. Сільське господарство є однією з найважливіших галузей виробництва в Україні, а село і сільська громада — важливими чинниками розвитку сучасного суспільства. Проте сьогодні агропромисловий комплекс України переживає період глибокої кризи, зумовленої як факторами загальноекономічного характеру, так і неефективною аграрною політикою [8]. Ну і саме питання землі сьогодні залишається відкритим, громади вимагають надати можливість їм розвиватися щодо повноважень у сфері земельних відносин. Ми вважаємо, що якщо реформа місцевого самоврядування спрямована на створення спроможних, самодостатніх громад, то досягнути цього без наявності в громад такого важливого ресурсу як земля буде складно. Концепція реформи визначає одним із її завдань надання громадам права розпоряджатися земельними ресурсами в межах своєї території і це треба виконати.

Сьогодні в Україні громади здійснюють свої повноваження тільки у межах населених пунктів та не можуть вирішувати питання у сфері земельних відносин за їх межами. Такий стан справ обмежує можливості органів місцевого самоврядування здійснювати управління, спричинює неефективне використання земельних ресурсів за межами населених пунктів, ускладнює розвиток громад та зменшує їх матеріальну основу і це негативно складається для соціального розвитку.

На разі відповідно до статті 122 Земельного кодексу України повноваження щодо передачі у власність або користування земельних ділянок за межами та в межах населеного пункту розподілені таким чином: 1) сільські, селищні, міські ради передають земельні ділянки у власність або у користування із земель комунальної власності відповідних територіальних громад для всіх потреб; 2) Верховна Рада Автономної Республіки Крим, обласні, районні ради — з відповідних земель спільної власності територіальних громад для всіх потреб; 3) районні державні адміністрації на їхній території передають земельні

ділянки із земель державної власності, у власність або у користування у межах сіл, селищ, міст районного значення для всіх потреб та за межами населених пунктів для ведення водного господарства, будівництва об'єктів, пов'язаних з обслуговуванням жителів територіальної громади району (шкіл, закладів культури, лікарень, підприємств торгівлі тощо), з урахуванням вимог частини сьомої цієї статті, індивідуального дачного будівництва; 4) Центральний орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів у галузі земельних відносин та його територіальні органи передають земельні ділянки сільськогосподарського призначення державної власності, крім випадків, визначених частиною восьмою цієї статті, у власність або у користування для всіх потреб; 5) обласні державні адміністрації на їхній території передають земельні ділянки із земель державної власності, крім випадків, визначених частинами третьою, четвертою і восьмою цієї статті, у власність або у користування в межах міст обласного значення та за межами населених пунктів, а також земельні ділянки, що не входять до складу певного району, або у випадках, коли районна державна адміністрація не утворена, для всіх потреб [9].

У разі прийняття закону "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо управління земельними ресурсами в межах території об'єднаних територіальних громад" дозволить розширити повноваження органів місцевого самоврядування у галузі земельних відносин, надасть сільським, селищним та міським радам об'єднаних територіальних громад повноваження з управління землями в межах території відповідних територіальних громад.

За даними групи фінансового моніторингу Центрального офісу реформ при Мінрегіоні, плата за землю займає майже 15% у структурі надходжень до загального фонду місцевих бюджетів, а в надходженнях місцевих податків і зборів — понад 50%. Експерти зазначають, що прийняття законопроекту надасть змогу об'єднаним територіальним громадам значно розширити базу оподаткування за рахунок плати за земельні ділянки та потенційно збільшити надходження до бюджету. Також положення цього законопроекту позитивно вплинуть на продовження процесу об'єднання територіальних громад і реалізацію одного з базових принципів місцевого самоврядування — принципу повсюдності місцевого самоврядування [10]. Ми вважаємо, що під час втілення принципу повсюдності місцевого самоврядування слід було б повніше врахувати наявні реалії. Йдеться про існування зон відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення (території, що найбільше постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи), в яких постійне перебування населення заборонене і навіть тимчасовий доступ на територію зон суворо контролюється. На цих територіях, отже, не повинно існувати і територіальних громад, які здійснюють місцеве самоврядування. Ми вважаємо, виправданим і навіть необхідним було б встановлення винятку із принципу повсюдності місцевого самоврядування для цих територій.

Схематично можемо відобразити для чого розширюються повноваження об'єднаних територіальних громад у сфері земельних відносин (рис. 4).

Тому ми вважаємо, що розширення повноважень у сфері земельних відносин є одним із механізмів активізації економічного потенціалу громади, оскільки збільшить фінансова спроможність об'єднаних територіальних громад через їхню змогу впливати на розмір плати за землю на своїй території.

ВИСНОВКИ

Отже, ми визначили, що до механізмів активізації економічного потенціалу громади як інструменту вирішення проблем соціального розвитку можна віднести: необхідність формування спроможних об'єднаних територіальних громад, створення сприятливого інвестиційного клімату, розроблення громадами якісних про-

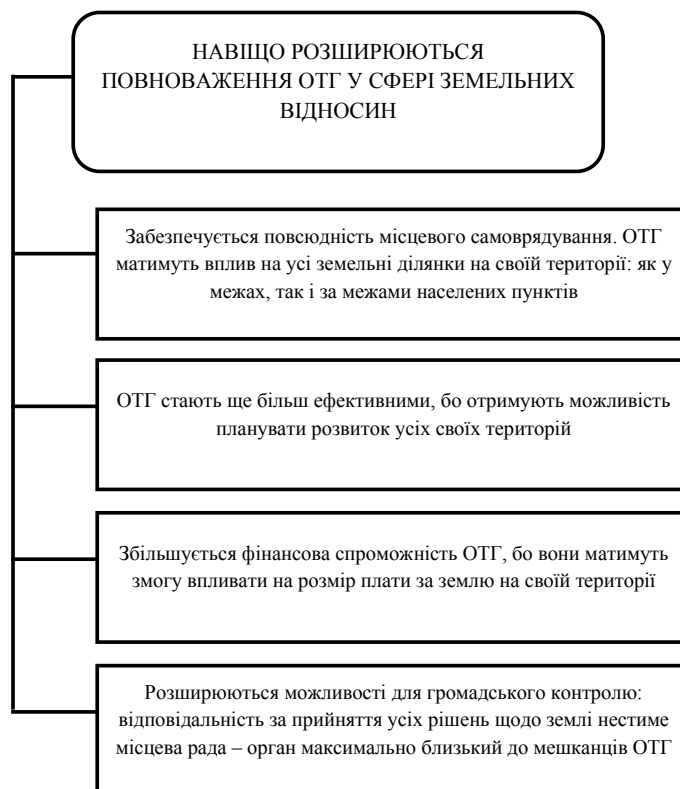


Рис. 4. Розширення повноважень ОТГ у сфері земельних відносин

ектів для фінансування, вироблення механізму надання безоплатних медичних послуг, удосконалення міжрегіонального співробітництва громад та розширення повноважень громад щодо земель за межами населених пунктів.

Література:

1. Формування місцевих бюджетів на 2018 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/6540>
2. Герзанич В.М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні. — Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет // Ефективна економіка. — № 4. — 2014. — С. 24.
3. Мальська М.П., Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристичного бізнесу: навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — С. 170.
4. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні // Офіційний вісник України. — 2011. — № 28. — С. 2.
5. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово — комунального господарства України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/767-investproektiv-finansuvatimutsya-dfr-r-u-2017-rotsi-zubko/>
6. Жаліло Я.А. Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України. — К.: ІСД, 2011. — С. 7.
7. Стан сфери поводження з побутовими відходами в Україні за 2013 рік, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 24 березня 2014 року.
8. Бушанська В.А. Кооперативи-основа доброботу сільських громад [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://gurt.org.ua/interviews/16074/>
9. Органи місцевого самоврядування хочуть розпоряджатися землями за межами населених пунктів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://khersonska.land.gov.ua/органи-місцевого-самоврядування-хоч/>
10. Питання землі залишається відкритим. Децентралізація надає можливості [Електронний ресурс]. — ежим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/7455>

Referenses:

1. Decentralization (2018), "Formation of local budgets for 2018", available at: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/6540> (Accessed 20 Jan 2018).
 2. Herzanych, V.M. (2014), "The main shortcomings and problems of attracting foreign investments in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, vol. 4, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2929> (Accessed 20 Jan 2018).
 3. Mal's'ka, M.P. Khudo, V.V. and Tsybukh, B.I. (2004), *Osnovy turystychnoho biznesu [Basics of tourism business]*, Tsentri navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.
 4. Cabinet of Ministers of Ukraine (2011), "Program of development of investment and innovation activity in Ukraine", *Ofitsijnyj visnyk Ukrainy*, vol. 28, p. 2.
 5. Ministry of Regional Development (2017), "767 investment projects will be funded by the DFRR in 2017", available at: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/767-investproektiv-finansuvatimutsya-dfr-r-u-2017-rotsi-zubko/> (Accessed 20 Jan 2018).
 6. Zhalilo, Ya.A. (2011), *Mizhrehional'ne spivrobitnytstvo u systemi novoї rehional'noi polityky Ukrainy [Interregional cooperation in the system of the new regional policy of Ukraine]*, NISD, Kyiv, Ukraine.
 7. Ministry of Regional Development (2014), *Stan sfery povodzhennia z pobutovymy vidkhodamy v Ukraini za 2013 rik [The state of the sphere of domestic waste management in Ukraine for 2013]*, Ministry of Regional Development, Kyiv, Ukraine.
 8. Bushans'ka, V.A. (2012), "Cooperatives — the basis of the work of rural communities", available at: <http://gurt.org.ua/interviews/16074/> (Accessed 20 Jan 2018).
 9. Department of the StateGeoCadastre in the Kherson region, "Local governments want to dispose of lands outside of settlements", available at: <http://khersonska.land.gov.ua/orhany-mistsevoho-samovriaduvannia-khoch/> (Accessed 20 Jan 2018).
 10. Decentralization (2017), "The question of land remains open: communities are demanding that the Parliament give them the opportunity to develop", available at: <http://decentralization.gov.ua/news/7455> (Accessed 20 Jan 2018).
- Стаття надійшла до редакції 22.01.2018 р.*

А. К. Думікян,
аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОТОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

A. Dumikian,
postgraduate, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF THE FINANCIAL SUPPORT MODEL FOR THE BUDGET INSTITUTIONS' CURRENT ACTIVITY

Визначено, що вітчизняна модель фінансового забезпечення поточної діяльності бюджетних установ постійно удосконалювалась та адаптувалась до динамічних перетворень у соціально-економічній сфері. Охарактеризовано структурну композицію інституційного середовища бюджетних установ. До нього запропоновано включити формальні та неформальні інституційні практики та норми, а також культурні і традиційні цінності у сфері публічних фінансів. Ідентифіковано особливості інституційного середовища в країнах з розвиненою ринковою та емерджентною економікою. Запропоновано підхід щодо систематизації етапів становлення і розвитку моделі фінансування бюджетних установ з урахуванням впливу інституційної модернізації бюджетного процесу. Обґрунтовано пріоритетні напрями удосконалення фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ на основі принципів прозорості, публічності, ефективності, адаптивності, моніторингу та громадського контролю їх фінансово-господарської ефективності.

It was determined that domestic financial support model for the budget institutions' current activity has been improved and adapted constantly to the dynamic changes in the social and economic sphere. The budgetary institutional environment's structural composition has been characterized. Both formal and informal institutional practices and norms, as well as some cultural and traditional values in the field of public finances are proposed to be included into the mentioned environment. The institutional environment peculiarities both in countries with advanced market and emerging economies have been identified. The systematization approach to the formation and development stages of the budget institutions' financing model (taking into account the influence of the budget process' institutional modernization) is proposed. Financial support for the budget institutions' activity significant improvement directions on the basis of transparency, publicity, efficiency, and adaptability principles as well as constant monitoring and public control of their financial and economic efficiency were substantiated.

Ключові слова: бюджетні установи, інституційна трансформація, інституційне середовище, фінансовий механізм, публічні фінанси.

Key words: budgetary institutions, institutional transformation, institutional environment, financial mechanism, public finances.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Підвищення добробуту суспільства прямо залежить від перебігу множини процесів у сфері публічних фінансів. Важливе місце у ній посідає розгалужена й

багаторівнева мережа бюджетних установ, діяльність яких покликана повною мірою задовольнити різномірні динамічні запити громадськості щодо якісних адміністративних, освітніх, культурних, медичних та інших по-



Рис. 1. Структурна композиція інституційного середовища бюджетних установ

слуг. Поточна діяльність бюджетних установ має характеризуватися високим ступенем ефективності, який переконливо свідчить про раціональність використання коштів державного і місцевих бюджетів. З огляду на сказане виникає потреба в дослідженні інституційного середовища функціонування бюджетних установ та інституційних перетворень, що мали місце в зазначеній сфері. Узагальнення та систематизація досвіду трансформаційних процесів у сфері фінансування поточної діяльності бюджетних установ має значення для розробки довгострокової бюджетної стратегії, спрямованої на економічне зростання і соціальну стабільність у суспільстві.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Механізми фінансового забезпечення бюджетних установ перебувають у центрі наукових інтересів багатьох вітчизняних вчених та дослідників. Значимі наукові публікації цим питанням присвятили В. Дем'янишин [1], Т. Канєва [2], А. Крисоватий [3], А. Лисяк [4], І. Чугунов [4; 5] та інші. Ними було досліджено загальні принципи й закономірності фінансування бюджетних установ, окремі елементи інституційного середовища, проте існує необхідність комплексного аналізу інституційних трансформацій моделі фінансового забезпечення бюджетних установ. Важливою є систематизація основних етапів становлення і розвитку вітчизняного фінансового механізму бюджетних установ із визначення перспективних напрямів його удосконалення.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Формування інституційних засад фінансового забезпечення поточної діяльності бюджетних установ

в Україні відбувалося впродовж тривалого часу під комплексним впливом формальних, неформальних та звичаєво-традиційних інституційних норм. Формальна складова інституційного середовища, представлена нормами фінансово-бюджетного законодавства, традиційно перебувала у сфері уваги вітчизняних науковців. Разом з тим недостатньо вивченими залишилися неформальні та звичаєво-традиційні інституційні практики, що за умов емерджентної економіки здатні набувати домінуючого значення. Метою дослідження є комплексний аналіз інституційного середовища функціонування бюджетних установ в контексті трансформації із визначенням основних етапів його становлення і розвитку, розробка рекомендацій щодо подальшого вдосконалення механізму фінансування поточної діяльності мережі бюджетних установ.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Питання фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ актуалізується за умов ринку, оскільки бюджетний сегмент глибоко інтегрований до фінансової системи суспільства і не лише споживає бюджетні фінансові ресурси, а й здатний продукувати конкурентоспроможні, соціально значимі послуги у сфері управління, безпеки, освіти, культури, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, екології тощо, беручи участь у створенні ВВП. Доцільним видається вивчення взаємодії суспільства із зазначеними установами. Бюджетні кошти, що виділяються для фінансування діяльності бюджетних установ, є наслідком компромісу щодо соціальної значимості продукуваних послуг, якості та реальної відповідності потребам і запитам громадськості.

Для об'єктивного розкриття базисних передумов формування та розвитку механізму фінансового забезпечення поточної діяльності бюджетних установ доцільним є здійснення аналізу на методологічних засадах системного розгляду множини різнорівневих інституцій (в якості базових змістовних одиниць аналізу в координатах архітектури національної фінансової системи, що формує синергетичну єдність середовища), детермінації соціально-економічних, громадянсько-політичних інститутів та їх взаємозв'язків (що задають вектор структурних перетворень економіки), динамічного розгляду господарського середовища та визначення передумов інституційних трансформацій, ідентифікації ризиків та бар'єрів для оптимізації структури мережі бюджетних установ та належної моделі їх фінансового забезпечення.

Інституційне середовище функціонування бюджетних установ є комплексною синергетичною єдністю компонентів, яка чинить інтегративний вплив на систему господарювання (в цілому) та її бюджетний сегмент (зокрема). Таке середовище можна описати у вигляді системи, що включає: процедури і правила поведінки, регламентовані законом, мораллю, етикою чи господарським звичаєм; імперативні законодавчі та регулюючі норми, що захищають, консолідує та узгоджують інтереси суб'єктів економіки; адміністративні структури та утворення всіх рівнів, які забезпечують задоволення різнорідних потреб; інститути, які поєднують ринкову і корпоративну культуру, національні свідомість і менталітет.

Розвиток інституційного середовища доцільно розглядати, враховуючи наступні аспекти: затвердження суспільством правил і норм господарської поведінки; заснування інституційних утворень із легальним статусом і наявністю належної інфраструктури, яка б забезпечувала реалізацію їх статутних функцій та порядок дотримання раніше встановлених правил; досягнення соціального консенсусу, який проявляється у специфічному ставленні громадськості до правил та оргструктур бюджетного сектору, згоду з порядком та суспільною вартістю послуг.

Структурна композиція інституційного середовища бюджетних установ представлена на рисунку 1. Концепція фінансового забезпечення їх діяльності передбачає ефективне поєднання інструментів бюджетного фінансування та заходів, спрямованих на генерування таких установами власних надходжень. Механізм фінансового забезпечення бюджетних установ має еволюціонувати з урахуванням зазначених елементів інституційного середовища. Можна виділити три рівні такого середовища: формальні інституційні норми і практики; неформальні інституційні норми і практики; інституційні звичаї та традиції.

Формальні інститути на макрорівні уособлені системою законодавства, на рівні ж суб'єктів господарювання знаходять прояв в укладених ними договорах, угодах та контрактах. Неформальні інститути на макрорівні репрезентуються соціальними нормами, на мікрорівні — результатами домовленостей між економічними агентами. Формальні інституційні норми відбиваються у нормативно-правових актах. Неформальні правила здебільшого не мають безпосередніх авторів. Їх зміст не фіксується документально, а якщо й відбувається його юридичне оформлення, подібний документ не є імперативним. Дотримання неформальних інституційних норм спирається на соціальний капітал, впевненість у тому, що інші учасники інституційного середовища знають ці правила й погоджуються їх виконувати, а не на інструменти примусу.

Формування і актуалізація запитів громадськості щодо освітніх, медичних, соціокультурних, адміністративних та інших видів послуг, які надаються бюджетними установами, відбувається під безпосереднім впливом інституційних звичок і традицій. При розробці та

вдосконаленні концепції фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ обов'язково має враховуватися співмірність між вартістю продуктованих послуг і їх сукупною корисністю, що лежить в основі відповідного суспільного компромісу. Варто відзначити, що за ринкового режиму функціонування розпорядників бюджетних коштів особлива роль відводиться спеціалізованим фінансово-кредитним установам, діяльність яких регламентована формальними та неформальними нормами, а також традиційно-звичаєвим компонентом інституційного середовища.

Неформальні інституційні норми засновується на культурних традиціях і цінностях. Останні вкорінюються в аксіологічному базисі суспільства та пов'язані з відтворенням усталених біхевіористичних практик, що з часом трансформувалися у звички. На цьому рівні відтворення повсякденних дій суб'єктів відбувається напівавтоматично, безвідносно оцінки їх ефективності та значення. Неформальні інститути наділені високою інерційністю, їх учасники здебільшого що порушують усталену практику. Культурні традиції в економіці і фінансах чинять супротив будь-яким змінам, не являючись простим механічним повторенням однотипних операцій. Їх відтворення кореспондує зі специфічними моделями господарського життя, алгоритмами сприйняття та інтерпретації інформації тощо. Ці характеристики надають неформальним інституційним нормам додаткової ригідності та стійкості.

Формальні, неформальні інститути та господарські традиції і цінності є комплементарними. Рівень економічного розвитку країни діалектично пов'язаний зі ступенем комплементарності елементів інституційного середовища. Для класичних ринкових економік характерним є гармонійне взаємодоповнення таких елементів, яке, щоправда, не виключає ймовірність конфліктів між формальними та неформальними практиками. Транзитивні ж економіки характеризуються гетерогенністю, конфліктністю та підвищеною складністю інституційного середовища. Трансформація моністичної командно-адміністративної парадигми у ринкову плюралістичну передбачає тимчасове співіснування рудиментарних інституцій планової економіки із їх ринковими аналогами, що ще пройшли всіх етапів становлення. У транзитивній економіці неминуче виникають емерджентні зв'язки між старими та новими, формальними і неформальними інститутами, причому ці зв'язки можуть чинити на національне господарство як позитивний, так і вкрай негативний деструктивний вплив. Роль неформальних інституційних норм у регулюванні соціально-економічних процесів може непропорційно зростати, призводячи до превалювання неформальних інститутів над формальними, що знижує авторитет останніх та ускладнює реалізацію стратегічних задат.

Чимало нових формальних інститутів емерджентної економіки, не знаходячи ринкового підґрунтя для існування, зазнають деструктивного викривлення або носять переважно декларативний та фіктивний характер. Цей факт має бути врахований при розробці концепції ефективного фінансового забезпечення поточної діяльності бюджетного сегменту економіки. Бюджетні установи повинні оцінюватися з позицій соціальної значимості та господарської ефективності [2]. В разі невисокої значимості послуг та незадовільного рівня фінансово-економічної ефективності поточної діяльності, варто переглядати пріоритети бюджетних видатків, дотримуючись соціальної справедливості.

Зріле інституційне середовище й відповідне йому фінансове забезпечення створюють умови, необхідні для економічного зростання. Варто враховувати ефект синергізму: емерджентні зв'язки між елементами інституційного середовища можуть чинити як конструктивний, так і деструктивний вплив, тобто і підвищувати, і знижувати сукупний потенціал системи. Наприклад, бюджетна децентралізація та автоно-

мізація бюджетних установ потенційно мають посилити економічний ефект їх поточної діяльності; однак послаблення контролю за використанням фінансових ресурсів, що може супроводжувати названі процеси, ймовірно відіб'ється на якості продукуванних установами послуг. Стратегія розвитку бюджетного сегменту економіки повинна враховувати той факт, що інерційність інституційного середовища здатна знизувати, а подекуди й нівелювати позитивний трансформаційний ефект. Інституційне середовище повинно будуватися на принципах системності та комплексності.

Бюджетні установи розглядають переважно як неприбуткові та не виробничі. Визнання бюджетних установ виробником послуг призводить до докорінного переосмислення архітектури національного ринку, а також умов забезпечення високого рівня суспільного добробуту та сталого соціально-економічного зростання.

Первинний етап становлення інституційного середовища бюджетної системи характеризувався невизначеністю, що пов'язувалася із фактичною відсутністю національного законодавства у сфері економіки та фінансів [4].

Знаковим етапом становлення бюджетної системи стало оновлення 29 червня 1995 р. редакції Закону України № 512-ХІІ "Про бюджетну систему України", у якій закріплювалися фундаментальні засади організації державних фінансів, давалися визначення ланкам зведеного бюджету, окреслювалися призначення і роль кожної з них. Закон не містив тлумачення терміну "бюджетні установи", даючи лише найзагальніші роз'яснення щодо складу поточних видатків Державного та місцевих бюджетів, які включали і витрати на утримання відповідних установ. Закон містив положення, що окреслювали інституційні рамки існування системи бюджетних установ за умов кризи. Перебування установ на бюджетному утриманні визнавалося фактично результатом компромісу стосовно їх суспільної значимості, згоди громадськості щодо відповідного перерозподілу бюджетних коштів тощо.

28 червня 1996 р. Верховною Радою було прийнято Конституцію України, що декларує обов'язки та права громадян, в т. ч. права на освіту (ст. 53) та охорону здоров'я (ст. 49). Частині установ у галузях освіти та медицини фактично гарантувалося бюджетне фінансування. Варто зазначити, що наявність подібних положень у Конституції, одного боку, в якості безумовно позитивного наслідку має законодавче закріплення специфічних умов, необхідних для розвитку інтелектуального капіталу суспільства та взагалі людського потенціалу; з іншого боку — за умов централізації бюджетної системи спричиняє необхідність перманентного пошуку джерел фінансування для бюджетних установ відповідних сфер та галузей, причому таке фінансування може виявитися доволі обтяжливим.

У 1998 р. було запроваджено помісячний бюджетний розпис у розрізі головних розпорядників коштів, що значно сприяло прозорості та підвищенню якості виконання бюджету. Одночасно впроваджувалося касове виконання бюджетів різних рівнів і позабюджетних фондів через установи НБУ та уповноважені банки, що мінімізувало можливість зловживань з використання коштів; розроблявся порядок затвердження кошторисів доходів і видатків бюджетів (у т. ч. пов'язаних з поточною діяльністю бюджетних установ), а це практично нівелювало ризики нецільового використання ресурсів та поліпшувало платіжну дисципліну.

Для виконання положень, декларованих Конституцією, Верховною Радою було прийнято Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 р. № 2542-ІІІ. У цьому документі було запропоноване тлумачення понять "бюджетна установа", "розпорядники бюджетних

коштів" та "головні розпорядники бюджетних коштів", практично тотожні сучасним. У Кодексі здійснювалося розмежування видатків, детерміновано порядок виконання бюджету, визначено особливості механізму надання субвенцій бюджетним установам. Кабміну доручалося до 1 березня 2002 р. забезпечити передачу бюджетних установ відповідно до розмежування видатків між бюджетами різних рівнів.

Суттєве удосконалення інституційного середовища відбулося із виданням 28 лютого 2002 р. Кабінетом Міністрів України Постанови № 228 "Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ". Документ розкриває методологічні основи фінансування бюджетних установ, пропонує визначення основних понять, окреслює коло завдань щодо фінансового менеджменту. Особлива увага відведена прогностично-плановій діяльності. Бюджетні установи несуть відповідальність за використання фінансових ресурсів, адже суспільство визнає правомірність витрат, пов'язаних з їх утриманням, виключно у випадку, якщо запропоновані установами послуги якісні, а їх вартість адекватна.

Суттєві зміни макросередовища та необхідність подолання наслідків глобальної фінансової кризи 2008—2009 рр. негативно відобразилися й на системі бюджетних відносин, що зрештою виявилось у зниженні суспільного добробуту та вповільненні темпів економічного зростання. Це обумовило необхідність реформування бюджетної системи у відповідності до нового Бюджетного кодексу України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI. Однак зміни, які відбулися в бюджетній сфері, носили не надто революційний характер.

15 грудня 2010 р. Кабмін ухвалив Постанову № 1132 "Про затвердження Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів", що впорядковує інституційне середовище, розв'язавши низку питань щодо фінансового забезпечення бюджетних установ, впорядкувавши практику реалізації таких інструментів як базові, стабілізаційні, додаткові, реверсні дотації, субвенції тощо.

Інституційні межі фінансового механізму визначаються й нормативно-правовими актами галузевого характеру, наприклад, чинною редакцією Закону України від 01 липня 2014 р. № 1556-VII "Про вищу освіту". Цей Закон закладає підвалини фінансової автономії вищих навчальних закладів при збереженні значення бюджетного фінансування. Особливо передбачено, що державні та комунальні заклади освіти мають право надавати додатково платні освітні та інші послуги виключно понад обсяги, встановлені держстандартом, та поза діяльністю, що фінансується за рахунок коштів відповідних бюджетів. Навчальні заклади мають вживати заходів зі збільшення обсягів власних надходжень за рахунок додаткових джерел фінансування, розширення видів освітніх та інших платних послуг як основної складової фінансової стабільності, вдаватися до відкриття рахунків у банках для розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, залучення коштів інвесторів (меценатів) для фінансування різноманітних заходів. Актуальним видається забезпечення своєчасного та в повному обсязі фінансування заходів для модернізації навчально-матеріальної бази освітніх закладів; забезпечення ефективного та економного використання бюджетних асигнувань, матеріальних та трудових ресурсів, виявлення та мобілізації внутрішніх резервів; контроль за ефективним використанням фінансових і матеріальних ресурсів [5].

Інституційні трансформації торкнулися й сфери охорони здоров'я. 15 листопада 2017 р. Кабмін видав Розпорядження № 821-р "Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я на період до 2020 р.". Серед

найважливіших новацій у сфері є те, що кошторисне фінансування закладів охорони здоров'я пропонується замінити новим концептуальним підходом до реалізації фінансових відносин, коли медичні установи мають трансформуватися в автономні господарюючі суб'єкти, які будуть отримувати оплату за фактичними результатами діяльності, тобто за безпосередньо надану ними пацієнтам медичну допомогу. Імплементация оновленої моделі фінансування також передбачає збереження повноважень органів місцевого самоврядування та створення належних умов для їх виконання: на загальнодержавному рівні повинна фінансуватися програма медичних гарантій, ресурси ж місцевих бюджетів мають бути спрямовані на забезпечення функціонування медичної системи і реалізацію програм місцевого значення. Запропоновані інституційні трансформації в перспективі повинні забезпечити досягнення двох взаємодоповнюючих цілей: 1) підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності; 2) підвищення якості послуг через посилення конкуренції.

Узагальнюючи сказане щодо інституційного забезпечення, представленого нормативно-правовими актами, а також неформальними практиками та звичаєво-культурними обмеженнями, які визначають характер національного господарства, можна виділити такі етапи еволюції вітчизняної системи фінансового забезпечення бюджетних установ та відповідного фінансового механізму їх поточної діяльності:

1992—1994 рр. — початковий етап становлення із створенням та частковою стабілізацією базових структурних елементів бюджетної системи, що характеризувався певною інерційністю, існуванням рудиментів та атавізмів командно-адміністративної системи управління бюджетними установами та їх конфліктом з новоствореними ринковими інститутами, недостатньою пристосованістю бюджетних установ до проторинкових відносин, що відобразилося на рівні їх фінансово-господарської ефективності;

1995—1999 рр. — етап подальшого розвитку системи фінансового забезпечення бюджетних установ, який характеризується недостатнім рівнем регулюючої функції бюджетної системи, накопиченням заборгованості зі сплати заробітної плати персоналу бюджетних установ, впровадженням казначейської системи виконання бюджету, формуванням сучасного концептуального підходу до фінансування поточної діяльності бюджетних установ;

2000—2008 рр. — етап інституційного вдосконалення, що знайшло прояв у прийнятті Бюджетного кодексу, посиленні системності, результативності та регулюючої функції бюджетної політики, окресленні ролі та місця бюджетних установ в системі господарювання в якості розпорядників бюджетних коштів та виробників суспільних послуг, детермінації засад кошторисного фінансування поточної діяльності;

2009—2013 рр. — етап структурної оптимізації мережі бюджетних установ, що супроводжувалося активізацією стабілізуючої функції бюджетної політики за умов подолання наслідків глобальної рецесії та подальшого економічного відновлення, здійснення контрциклічного бюджетного регулювання, інституційним вдосконаленням бюджетного процесу;

2014 р. — теперішній час — етап інституційної модернізації, який характеризується інтенсифікацією процесів бюджетної децентралізації, реалізацією системних заходів фінансової політики щодо підвищення прозорості та дієвості механізму державних закупівель, посилення фінансової автономності бюджетних установ та підвищення ефективності їх діяльності, вдосконалення механізмів фінансового управління власними надходженнями установ.

Напрямами удосконалення фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ можуть

бути: посилення прозорості, публічності та відповідальності за результати діяльності бюджетних установ, виконання ними статутних функцій та задач з можливістю моніторингу та громадського контролю їх фінансово-господарської діяльності; впровадження складу та інституційної архітектури системи бюджетних установ за критеріями раціональності та ефективності; розвиток сучасних корпоративних стратегій та культур як в ендегенному середовищі інституційних утворень бюджетної сфери, так і на екзогенному інфраструктурному та міжінституційному рівні; посилення впливу позитивних соціокультурних та інших неформальних чинників на структуру і функціонування системи бюджетних установ.

ВИСНОВКИ

Інституційне середовище функціонування бюджетних установ є комплексною синергетичною єдністю компонентів, яка чинить інтегративний вплив на бюджетну систему. Його можна описати у вигляді системи специфічних процедур і правил поведінки, імперативних законодавчих норм, адміністративних та утворень всіх рівнів, а також інститутів, які поєднують ринкову і корпоративну культуру, національні свідомість і менталітет. Названі елементи можуть бути віднесені до одного з комплементарних рівнів інституційного середовища: формальних або неформальних інститутів, культурних традицій і цінностей. Рівень економічного розвитку країни діалектично пов'язаний зі ступенем комплементарності елементів інституційного середовища. Удосконалення інституційно-фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ доцільно здійснювати на засадах прозорості, публічності, раціональності, соціальної відповідальності та справедливості.

Література:

1. Дем'янишин В.В. Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах / В.В. Дем'янишин // Світ фінансів. — 2007. — № 2 (11). — С. 34—48.
2. Канєва Т.В. Економічна сутність фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ / Т.В. Канєва, А.К. Думікян // Економічний вісник університету. — 2016. — № 31 (1). — С. 235—241.
3. Крисоватий А.І. Інституційне середовище фіскального регулювання соціально-економічних процесів / А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук // Фінанси України. — 2011. — № 9. — С. 18—32.
4. Чуగుнов І.Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І.Я. Чуగుнов, Л.В. Лисяк // Фінанси України. — 2009. — № 11. — С. 3—11.
5. Чуగుнов І.Я. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки / І.Я. Чуగుнов, М.Д. Пасічний // Вісник КНТЕУ. — 2016. — № 5. — С. 5—18.

References:

1. Demianyshyn, V. V. (2007). "Budgetary financing and its features in modern conditions", *Svit finansiv*, vol. 2 (11), pp. 34—48.
2. Kanieva, T. V. and Dumikian, A. K. (2016). "Economic essence of the budgetary institutions' activity financial support", *Ekonomichnyj visnyk universytetu*, vol. 31 (1), pp. 235—241.
3. Krysovatyj, A. I. and Koschuk, T. V. (2011). "Institutional environment of the socio-economic processes' fiscal regulation", *Finansy Ukrainy*, vol. 9, pp. 18—32.
4. Chuhunov, I. Ya. and Lysiak, L. V. (2009). "Budget system into the institutional environment of society", *Finansy Ukrainy*, vol. 11, pp. 3—11.
5. Chuhunov, I. Ya. and Pasichnyj, M. D. (2016). "Financial policy of Ukraine under conditions of a globalized economy", *Visnyk KNTEU*, vol. 5, pp. 5—18.

Стаття надійшла до редакції 02.02.2018 р.

*В. В. Мельниченко,
аспірант кафедри економіки праці та соціального розвитку,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ*

КЛАСТЕРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІОЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*V. Melnychenko,
doctoral student of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv*

CLUSTER MODELING OF BIOENERGY POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

У наш час проблематиці питань розвитку біоенергетичного потенціалу аграрного сектору приділяється значна увага. Застосування методів кластерного моделювання, із врахуванням організаційно-економічних засад біоенергетичного потенціалу аграрного сектору, дозволяє створення спеціалізованих кластерів. Кластерне моделювання як метод надає можливості щодо групування об'єктів із визначеними характеристиками згідно з заданими критеріями. Відповідне групування дозволяє визначити найбільшу питому вагу того чи іншого суб'єкту у порівнянні з іншими.

Біоенергетичний потенціал агропромислового сектору економіки потребує якнайширшого дослідження з метою його визначення і інтегрування в енергетичний сектор країни. Відповідні аналітичні дослідження є основою для подальшого розвитку енергетичної та аграрної галузей та впровадженню елементів сталого розвитку у їх організаційно-економічну діяльність.

Nowadays, there are number of studies are being focused on problematics of the development of bioenergy potential of agricultural sector. Applying of methods of cluster modelling, with taking into account economical concept of bioenergy potential of agricultural sector, allows creation of specialized clusters. Cluster modelling, as a method, gives analysis tools for making cauterization of objects with certain properties. Related clustering allows to determine the share of one or another object in comparison with others.

Bioenergy potential of agricultural industry requires advanced studies with the purpose of its sourcing and integration into energy sector of the economy. Respective analytical researches are fundamental for development of energy and agricultural industry sectors and implementation of elements of sustainable development into economic activities.

Ключові слова: біоенергетичний потенціал, сталий розвиток, кластерне моделювання, кластеризація, економічна модель, біоенергетика.

Key words: bioenergy potential, sustainable development, cluster modelling, clusterization, economic model, bioenergy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Зобов'язання України зумовлені міжнародними рамковими угодами [7] щодо зменшення викидів CO₂ та ініціатива з глобального реагування на зміну клімату стали створюють підґрунтям з впровадження механізмів біоекономіки в енергетичну стратегію розвитку країни на період до 2013 року [3]. Однією із цілей цієї стратегії визначено скорочення споживання викопного палива та перехід до альтернативного. Сільському господарству України при цьому відводиться провідна роль у забезпеченні процесів заміщення викопного палива біомасою рослинного походження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Сільське господарство України відіграє провідну роль у забезпеченні продовольчої і енергетичної безпеки держави за рахунок свого біоенергетичного потенціалу. Хоча маючи значну наявну біомасу сільськогосподарського виробництва, аграрний сектор країни де-

монструє повільний розвиток підприємств та виробництва кінцевої продукції — агропалив. Використання біоенергетичного потенціалу сільського господарства вбачається одним із складових елементів стратегії сталого розвитку.

Питанням проблематики розвитку біоенергетичного потенціалу аграрного сектору присвячені наукові праці таких вітчизняних фахівців, як: Гелетуха Г.Г. [9], Єрмаков О.Ю. [12], Талавиря М.П. [10], Месель-Веселяк В.Я. [6], Шпичак О.М. [11], Кропивко М.Ф. [4] та інші.

Вони наголошують на тому, що використання біоенергетичного потенціалу сільського господарства країни є ефективним механізмом заміщення викопних палив — альтернативними. Проте необхідно зазначити, що біоенергетичний потенціал може бути визначений як на рівні господарської одиниці, так і на рівні регіональних утворень, що дає змогу виділити відповідні "центри концентрації". Це зумовлює необхідність опрацювання відповідних науково обґрунтованих рішень щодо ало-

кації регіонального біоенергетичного потенціалу з метою створення спеціалізованого кластера.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При написанні статті використано низку загальнонаукових, статистично-аналітичних та економіко-математичних методів дослідження, а також принципи системного підходу та метод кластеризації.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є опрацювання організаційно-економічних засад формування і використання біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств із застосуванням методів кластерного моделювання.

ВИКЛАД ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

Необхідність створення організаційно-економічних умов для ефективного розвитку галузі біоенергетики на основі ресурсної бази сільського господарства зумовлена насамперед зміцненням енергетичної безпеки держави. В контексті цього академік НААН України В.Я. Месель-Веселяк зазначає, що метою стратегії розвитку виробництва альтернативних видів енергії в сільському господарстві є зменшення енергетичної залежності України від імпорту енергоносіїв та диверсифікація напрямів споживання за рахунок розширення використання сільськогосподарської продукції для виробництва біопалива [6].

Ступінь розвитку біоенергетичного потенціалу відноситься до інноваційних складових економіки і є одним із визначальних факторів, який покладено у основу сталого розвитку. Рівень розвитку біоенергетичного потенціалу, як інноваційної складової, впливає на ступінь ефективності у процесі виробництва товарів та послуг. З огляду на складові національної конкурентоспроможності, розвиток біоенергетичного потенціалу може бути розглянутим у контексті факторів розвитку інноваційно-орієнтованих економік, а саме — рівня розвитку бізнесу та інновацій. При цьому найбільш ефективний розвиток біоенергетичного потенціалу матиме місце за умови, коли компанії та постачальники біоенергетичного сектору об'єднані у кластери і географічно перебувають у відносній близькості одне до одного. Подібна кластеризація сприяє збільшенню можливостей для впровадження технологічних інновацій і зменшує кількість наявних перешкод для розвитку біоенергетичного сектору та біоорієнтованої економіки [10, с. 227].

Таким чином, у середньо- та довгостроковій перспективі для розвитку біоенергетичного сектору і підтримці лідируючих позицій географічних суб'єктів — областей, необхідне створення біоенергетичних кластерів по ряду ознак, які мають найбільшу питому вагу у загальному розвитку цього сектору.

Житомирська область є типовим аграрним регіоном. Площа земель сільськогосподарського призначення тут становить 1582,2 га, що складає 53% від загальної земельної площі області. В цьому аспекті перспективним вбачається застосування енергії з біомаси побічної продукції виробництва зернових та технічних культур, а саме: соняшника, кукурудзи та пшениці. Це пояснюється тим, що потенційна здатність сільського господарства нашої країни у забезпеченні побічною продукцією виробництва відповідних культур для енергетичних цілей є значною [12, с. 7].

Побічним продуктом виробництва зернових культур є солом, наявний ресурс якої, станом на сьогоднішній день, перевищує ресурс будь-якої існуючої біомаси, [9, с. 69]. Так, посівна площа зернових культур у Житомирській області у 2015 році складала 358,2 тис. га, із яких: пшениця (озима і яра) — 120,7 тис. га; жито — 18 тис. га; ячмінь (озимий і ярий) — 30 тис. га; овес — 22,4 тис. га. Поряд із соломю зернових іншим значним

Таблиця 1. Вихідні середні показники стану біоенергетичного потенціалу районів Житомирської області

№	Район	2011-2016 рр.	
		Енергетичний потенціал	Використання палива, т у.п.
1	Андрушівський	7773	18580
2	Баранівський	1049	14420
3	Бердичівський	5860	8580
4	Брусилівський	4120	4520
5	Володарсько-Волинський	336	9520
6	Дзержинський	2886	22500
7	Ємільчинський	1949	12460
8	Житомирський	4312	11060
9	Коростенський	741	4360
10	Коростишівський	3253	7100
11	Лугинський	475	12440
12	Любарський	5494	2120
13	Малинський	479	50740
14	Народицький	1693	20480
15	Новоград-Волинський	6731	11700
16	Овруцький	4978	27780
17	Олевський	66	4080
18	Попільнянський	18455	12800
19	Радомишльський	2467	17860
20	Ружинський	3838	10000
21	Червоноармійський	1610	16640
22	Черняхівський	4747	4920
23	Чуднівський	6153	11160
Житомирська область		89463	315820

Джерело: власні розрахунки.

за обсягами біоенергетичним ресурсом є побічна продукція виробництва кукурудзи на зерно та соняшнику. Так, у Житомирській області протягом останніх п'ятинадцяти років спостерігалось зростання площ посівів кукурудзи на зерно з 2,1 тис. га у 2012 році до 144 тис. га у 2015 році, а посівна площа соняшнику у 2015 році складала 63,9 тис. га, що вказує на існуючий потенціал, який здатний забезпечити значну кількість біомаси для виробництва палива.

Наразі використання відповідних біоенергетичних ресурсів (стебел, листя, стрижнів, кошиків) у якості ресурсу для виробництва палива в Україні не набуло широкого розповсюдження. Це пояснюється відсутністю практики централізованої заготівлі біомаси з наступною її переробкою у паливо; відсутністю технологічного забезпечення процесу виробництва паливних елементів з огляду на специфічність біомаси; відсутністю спеціалізованого обладнання у споживачів для спалювання відповідного типу палива; відсутністю біржі агропалив; відсутністю напрацьованих логістичних схем; а отже — низьким рівнем розвитку галузі в цілому. Створення спеціалізованого кластера було б здатне забезпечити розвиток енергетичного сектору Житомирської області і, водночас, виконувало б роль фактору інноваційного

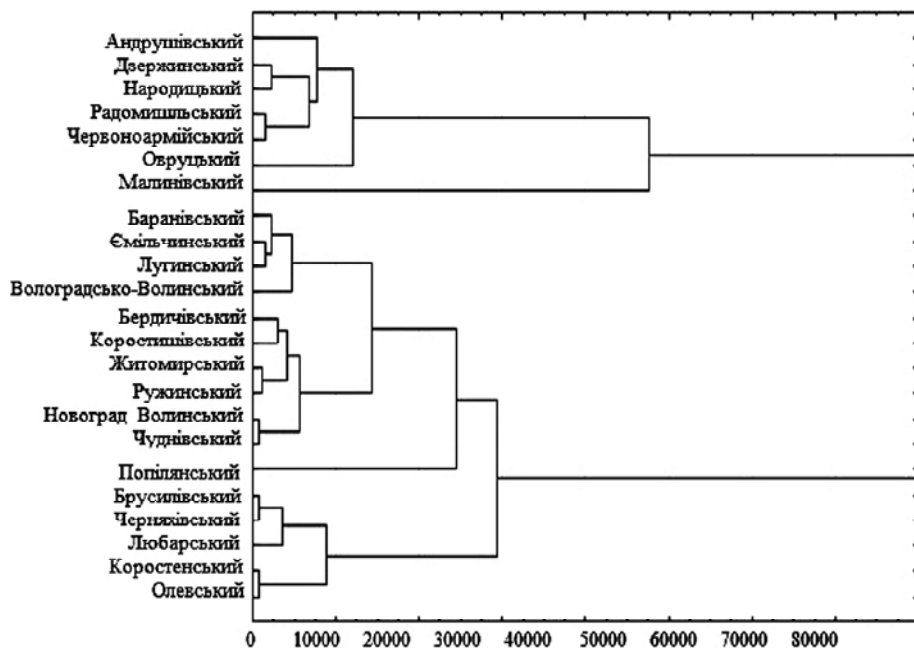


Рис. 1. Дендрограма подібності районів Житомирської області за рівнем біоенергетичного потенціалу

Джерело: власні дослідження.

розвитку, який сприяв би переорієнтації на інноваційну модель розвитку регіону.

Поняття кластерного підходу до групування за географічними ознаками вперше було досліджено М. Портером, який описував "кластер" як сконцентровану за географічними ознаками групу взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних із їх діяльністю організацій (університетів, агентств зі стандартизації та торгових об'єднань) у певних областях чи районах, що конкурують і одночасно співпрацюють [8, с. 205].

А.А. Мігранян, надав визначення кластерів як зосередженню найбільш ефективних і взаємопов'язаних груп фірм, які успішно конкурують і утворюють "золотий перетин" (у західній лінгвістичній інтерпретації "diamond — діамант") всієї економічної системи держави й забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному та світовому ринках [1].

У свою чергу вітчизняний науковець М.П. Войнаренко надав визначення організаційній структурі "кластер" як "територіально-галузевому добровільному об'єднанню підприємств, що тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного розвитку регіону" [2, с. 31]. Відповідно, аналізуючи наявні дані та інші тлумачення цього явища, є підстави стверджувати, що кластер — це географічна концентрація економічно пов'язаних організацій, які добровільно поєднуються у територіальні об'єднання та

співпрацюють для досягнення спільної мети.

Застосування кластерного підходу в сільському господарстві присвячені численні праці М.Ф. Кропивка, який вважає кластери важливим засобом підвищення ефективності аграрної галузі [4, с. 5].

Характеризуючи розвиток біоенергетичного потенціалу районів Житомирської області, необхідно звернути увагу на їх неоднорідність та особливість. З цією метою була проведена оцінка рівня біоенергетичного потенціалу районів Житомирської області з використанням методики кластерного аналізу.

На основі аналізу системи взаємозв'язків, що зумовлюють розвиток, формування та ефективного використання біоенергетичного потенціалу районів Житомирської області, нами сформовані вихідні середні показники, необхідні для проведення кластерного аналізу.

Наступним кроком нашого дослідження було проведення кластеризації з використанням визначеної міри схожості та графічного методу, що дало змогу побудувати дендрограму подібності районів Житомирської області за рівнем енергетичного потенціалу (рис. 1) і визначити попередні кількості кластерів.

Отже, як свідчать дані рисунку 1, за результатами проведеного ієрархічного кластерного аналізу проведений ієрархічний кластерний аналіз біоенергетичного потенціалу досліджуваних районів Житомирської області може бути сформовано п'ять кластерів:

До кластеру 1 входять — Баранівський, Бердичівський, Володарсько-Волинський, Ємільчинський, Житомирський, Лугинський, Новоград-Волинський, Ружинський, Чуднівський, Коростишівський райони.

Кластер 2 включає — Андрушівський, Держинський, Народицький, Овруцький, Радомишльський, Червоноармійський райони.

Кластер 3 об'єднує — Брусилівський, Коростенський, Коростишівський, Любарський, Олевський та Черняхівський райони.

Що стосується четвертого і п'ятого кластерів то вони включають лише по одному району, відповідно — Малинський і Попільнянський.

Класифікація досліджуваних об'єктів здійснювалася з використанням метрики Евклідової відстані та методу Варда, при яких ігнорується статистична залежність між запропонованими параметрами, що унеможливорює повноцінне дослідження змісту кожного кластеру. Тому для відображення послідовного розра-

Таблиця 2. Кластерний аналіз рівня енергетичного потенціалу районів Житомирської області (метод К-середніх)

№	Структура кластеру	Середня відстань	Кількість об'єктів
Кластер 1	Баранівський, Бердичівський, Володарсько-Волинський, Ємільчинський, Житомирський, Лугинський, Новоград-Волинський, Ружинський, Чуднівський	2723	9
Кластер 2	Андрушівський, Держинський, Народицький, Овруцький, Радомишльський, Червоноармійський	3878	6
Кластер 3	Брусилівський, Коростенський, Коростишівський, Любарський, Олевський, Черняхівський	2357	6
Кластер 4	Малинський	0	1
Кластер 5	Попільнянський	0	1

Джерело: власні дослідження.

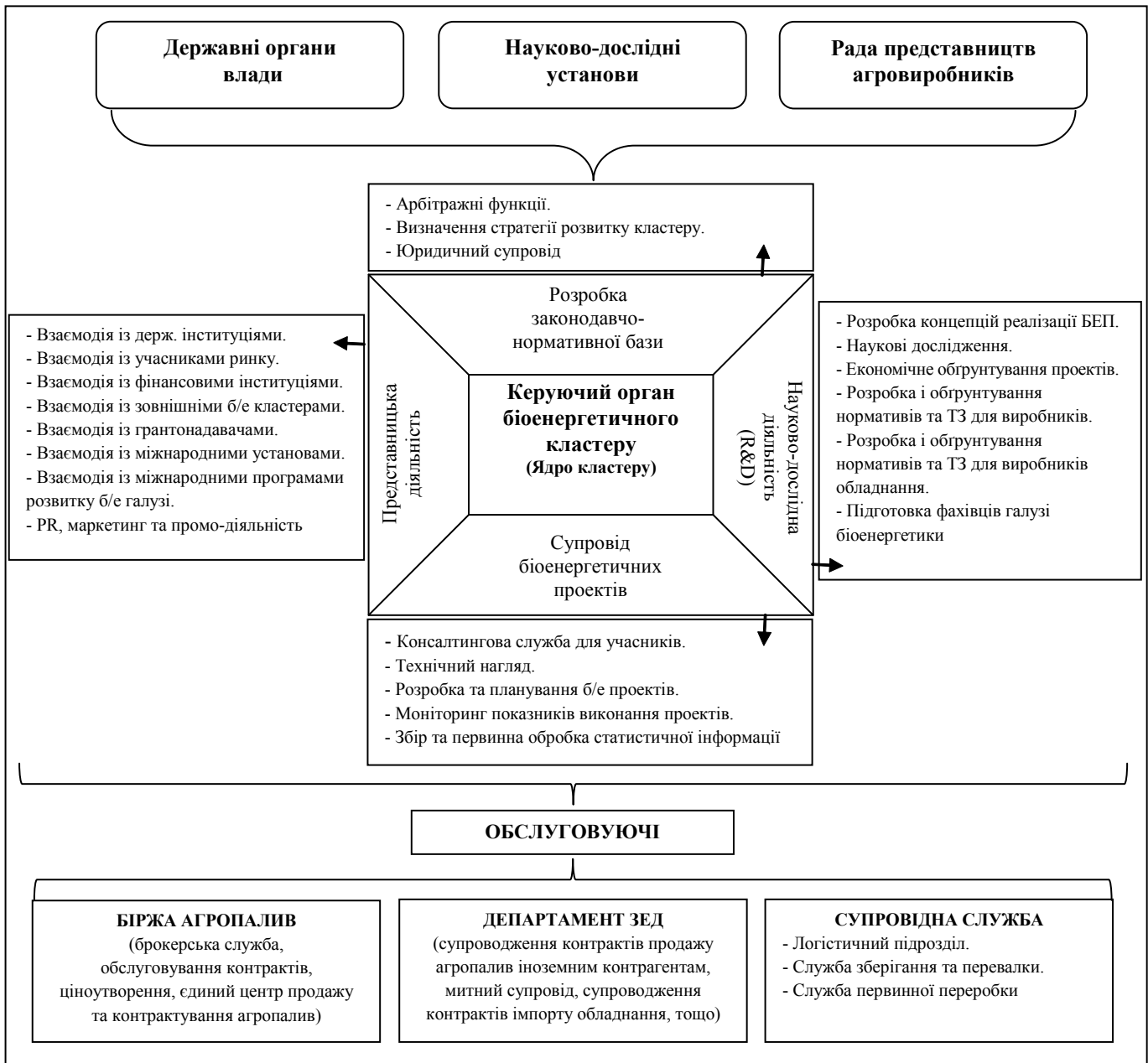


Рис. 2. Модель територіального біоенергетичного кластеру

Джерело: власна розробка.

хунку квадратів евклідових відстаней між записами даних у кластері і векторі, що представляє собою середнє даного кластера, нами було проведено кластерний аналіз за допомогою методу К-середніх. Сутність цього методу полягає в визначенні приналежності елементів кластерам за допомогою мінімізації різниці між елементами кластера та максимізації відстані між кластерами [5].

На основі проведеного аналізу було виділено 5 кластерів, у які входять райони Житомирської області з наявним біоенергетичним потенціалом (табл. 2).

Як бачимо з даних таблиці 2, проведення кластерного аналізу біоенергетичного потенціалу районів Житомирської області методом К-середніх виявило утворення 5 кластерів.

За результатами проведеного аналізу нами зроблено висновок, що найвищий рівень енергетичного потенціалу має п'ятий кластер, співвідношення показників енергетичного потенціалу (ЕП) рослинних відходів до витрат палива (ВП) є найвищим серед досліджуваних об'єктів — 18454,9 т у.п./12800 т у.п. Таким чином, цей кластер можна вважати еталонним. Щодо четвертого кластеру,

то він має найнижчий рівень енергетичного потенціалу, оскільки його співвідношення показників ЕП до ВП, з урахуванням кількості об'єктів, які ввійшли до кластеру, є найгіршим — 478,7 т у.п./50740 т у.п. Перший, другий та третій кластери демонструють середній рівень енергетичного потенціалу. Отже, отримані результати свідчать про значно кращий рівень біоенергетичного потенціалу групи сільськогосподарських виробників п'ятого кластеру, як еталонного та третього, як доповнюючого.

Визначене підставу стверджувати, що з метою оптимізації ресурсів у процесі формування біоенергетичного кластеру у Житомирській області необхідно здійснювати поетапне залучення сільськогосподарських виробників до кластерних утворень відповідно до їхнього ранжування на основі проведеного дослідження.

Керуючись вищенаведеним нами було запропоновано наступну модель територіального біоенергетичного кластеру (рис. 2).

Метою формування біоенергетичного кластеру є створення ефективної організаційно-економічної системи самоорганізації та управління. Відповідний підхід

здатний забезпечити повноцінне функціонування підприємств та організацій як учасників кластеру, при повному збереженні їхньої юридичної, майнової та фінансовою самостійності.

Створення біоенергетичних кластерів у межах територіальних одиниць (районів, областей) дає можливість до подальшого формування сукупності біоенергетичних надкластерів регіонального рівня. Це, по-перше, знівелює територіальну дефрагментованість суб'єктів ринку біоенергетики; по-друге, створює передумови до виникнення "центрів мас" за регіональною ознакою. На нашу думку, в Україні можливе створення чотирьох біоенергетичних надкластерів, які б об'єднувались у біоенергетичний суперкластер загальнонаціонального рівня. Відповідна структуризація надала б можливість виокремити біоенергетику у окрему систему в межах національної економіки.

ВИСНОВКИ

Кластерне моделювання має великий потенціал аграрній галузі, яка є стратегічно важливою для держави і може відігравати значну роль в забезпеченні енергетичної безпеки країни. Серед багатьох напрямків вирішення цих завдань необхідно виділити розробку та створення регіонального біоенергетичного кластеру виробників сільськогосподарської продукції, адже кожен кластер є унікальною організаційною структурою, який має ряд особливостей, взаємозалежних від умов, в яких його було створено. Формування кластеру залежить від ступеня його відкритості, яка визначається можливістю використання внутрішніх джерел фінансування регіону, повнотою використання наявних ресурсів та надійністю каналів їх розподілу.

Кластерна модель виробництва біоенергетичних ресурсів базується на взаємодії сільськогосподарських підприємств, які здійснюють аграрне виробництво та активно використовують свій потенціал для самозабезпечення енергетичними ресурсами походження.

Використання біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств, будучи одним із механізмів сталого розвитку, покликане не тільки підвищувати ефективність агропромислового виробництва, а й забезпечувати поступове зниження негативного впливу господарської діяльності на екологічне середовище. Створення регіональних біоенергетичних кластерів при цьому сприяє розвитку інноваційності аграрного сектора, що в свою чергу є механізмом трансформації факторно-орієнтованої моделі економіки країни до більш прогресивної — інноваційно-орієнтованої.

Література:

1. Мигранян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой. [Електронний ресурс] // Вестник КРСУ. — 2002 г. — № 3. — Режим доступу: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>
2. Войнаренко М. П. Концепція кластерів — шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // Економіст. — 2000. — № 1. — С. 29—33.
3. Енергетична стратегія України на період до 2035 року: "Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність" [Електронний ресурс]. — Розпорядженням КМУ від 18/08/2017 р. № 605-р. — 2017. — Режим доступу до ресурсу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245239554>
4. Кропивко М. Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. — 2010. — № 11. — С. 3—13.
5. Мандель И. Д. Кластерный анализ / И. Д. Мандель. — М.: Финансы и статистика, 1988. — 176 с.

6. Месель-Веселяк В. Я. Развитие производства альтернативных видов энергии в сельском хозяйстве / Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. — К.: ННЦ "ІАЕ", 2012. — С. 30—33.

7. Паризька угода [Електронний ресурс] // Організація об'єднаних націй. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_161

8. Портер М. Конкуренція: учеб. пособ. / М. Портер; пер. с англ. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2001. — 495 с.

9. Розвиток та комерціалізація біоенергетичних технологій в муніципальному секторі в Україні. Комплексний аналіз українського ринку пелет з біомаси. — Київ: Програма розвитку ООН. НТЦ "Біомаса", 2016. — 334 с.

10. Талавирия М. П. Развитие биоориентованой экономики на научовой основе / М. П. Талавирия. // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія "Економічні Науки". — 2015. — № 1. — С. 225—229.

11. Шпичак О. М. Енергетичний підхід щодо оцінки трансформацій в сільському господарстві через призму фізіократичних поглядів у контексті інноваційних процесів / О. М. Шпичак, О. В. Боднар. // Економіка АПК. — 2015. — № 10. — С. 5—16.

12. Ermakov O. Y. Bioenergy potential of agricultural enterprises / O. Y. Ermakov, V. V. Melnychenko. // Економіка АПК. — 2017. — № 11. — С. 5—11.

References:

1. Migranyan, A. A. (2002) "Theoretical aspects of formation of competitive clusters in emerging economies countries", *Vesnik KRSY*, [Online], vol. 3. available at: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html> (Accessed 05 Feb 2018).
2. Voynarenko, M. P. (2000), *Kontseptsiia klasteriv — shliakh do vidrodzhennia vyrobnytstva na rehional'nomu rivni* [The clusters concept - the way to improve production at regional level], *Ekonomist*, Ukraine.
3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017), "The energy strategy of Ukraine 2035: "Safety, energy efficiency, competitiveness", Directive of CMU dated 18/08/2017 № 605-p.", available at: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245239554> (Accessed 05 Feb 2018).
4. Kropyvko, M. F. (2010), "Conceptual approach to clustering and management of the development of agro-industrial production", *Ekonomika APK*, vol. 11, pp. 3—13.
5. Mandel, I. D. (1988), *Klasternyi analiz* [Cluster analysis], *Finansy i statistika*, Moskva, USSR.
6. Mesel-Veselyak, V. Y. (2012), "Development of production of alternative types of energy in agricultural sector / Strategic goals of development of agricultural sector of Ukraine by 2020", *NSC "IAE"*, pp. 30—33.
7. United Nations (2015), "Paris agreement", available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_161
8. Porter, M. (2001), *Competitiveness: learning guide*. Williams, UK.
9. STC Biomass, (2016), *Development and commercialization of bioenergy technologies in municipal sector of Ukraine*, STC Biomass, Kyiv.
10. Talavyria, M. P. (2015), "Science-based development of biofocussed economy", *Naukovyi Zhurnal Uzhgorodskogo Universytety*, Seria: *Ekonomichni nauky*, vol. 1, pp. 225—229.
11. Shpychak, O. M. (2015), "Energy-based approach in evaluation of transformations in agro-industry" *Ekonomika APK*, vol. 10, pp. 5—16.
12. Yermakov, O. Yu. and Melnychenko, V. V. (2017), "Bioenergy potential of agricultural enterprises", *Ekononika APK*, vol. 11, pp. 5—11.

Стаття надійшла до редакції 05.02.2018 р.