

Головний редактор:

Клименко А. П.,

ректор Чорноморського державного
університету імені Петра Могили, д.т.н.,
професор, Заслужений діяч науки і техніки
України, Президент Асоціації університетів
України

Заступники головного редактора:

Федоренко В. Г.,

д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки
України, академік УАН

Смелянов В. М.,

д.держ.упр., професор, директор Інституту державно-
го управління Чорноморського державного універси-
тету імені Петра Могили

Відповідальний секретар:

Кучеренко Г. Б.

Члени редакційної колегії:

Антонова А. В., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри
обліку і аудиту Чорноморського державного університету
імені Петра Могили

Бакуменко В. Д., д.держ.упр., професор, проректор з на-
укової роботи Академії муніципального управління

Бистряков І. К., д.е.н., професор, завідувач відділу ДУ
«Інститут економіки природокористування та сталого роз-
витку НАН України»

Великий Ю. В., д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту
Чорноморського державного університету імені Петра Мо-
гили

Горлачук В. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри Чорно-
морського державного університету імені Петра Могили

Дайч Н. В., д.держ.упр., доцент, професор кафедри Ака-
демії муніципального управління

Дайч О. І., д.е.н., професор, завідувач кафедри Академії му-
ніципального управління

Денисенко М. П., д.е.н., професор, професор кафедри Київ-
ського національного університету технологій та дизайну

Анджей Стельмах, доктор політичних наук, професор, за-
відувач кафедри політичних систем Університету імені
Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Тадеуш Валлас, доктор політичних наук, професор, декан
факультету політичних наук та журналістики Університету
імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Джерзі Бабяк, доктор політичних наук, професор, заступ-
ник декану факультету політичних наук та журналістики
Університету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Завізна Н. С., д.е.н., доцент, провідний науковий співробіт-
ник відділу стратегії сталого розвитку та інвестиційно-інно-
ваційної політики Науково-дослідного економічного Інсти-
туту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Івашова А. М., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри
Академії митної служби України

Кальниш Ю. Г., д.держ.упр., с.н.с., професор кафедри пар-
ламентаризму та політичного менеджменту Національної
академії державного управління при президенті України

Коваль Г. В., д.держ.упр., завідувач кафедри, професор ка-
федри соціальної роботи, управління і педагогіки Чорно-
морського державного університету імені Петра Могили

Кузьменко О. Б., д.е.н., професор, заступник декана Чорно-
морського державного університету імені Петра Могили

Плеханов Д. О., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри дер-
жавної служби Чорноморського державного університету
імені Петра Могили

Савченко О. Ф., д.е.н., професор, професор кафедри Пол-
тавського університету економіки та торгівлі

Сиченко В. В., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри
Дніпропетровського державного аграрного університету

Сорока С.В., д.держ.упр., професор кафедри місцевого са-
моврядування, регіонального розвитку та політичної аналі-
тики Чорноморського державного університету імені Пе-
тра Могили

Сорока М. П., д.держ.упр., професор, народний депутат
України

Федоренко С. В., доцент кафедри інформаційних систем і
технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва Украї-
ни, к.т.н., доцент

Чорна А. О., д.е.н., професор, завідувач кафедри мене-
джменту та адміністрування Вінницького торговельно-
економічного інституту Київського національного торговель-
но-економічного університету

Шамрай В. О., д.держ.упр., професор, професор кафедри
Академії праці та соціальних відносин

ІНВЕСТИЦІЇ:

ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 23 грудень 2015 р.

Журнал засновано у січні 2002 року.

Виходить 2 рази на місяць.

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

*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*

*(наказ Міністерства освіти і науки України № 747
від 13.07.2015)*

Свідоцтво КВ № 17597-6447ПП від 29.03.2011 року
ISSN 2306-6814

Передплатний індекс: 23892

Адреса редакції:

04112, 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

Тел./факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.investplan.com.ua

Засновники:

**Чорноморський державний університет імені
Петра Могили,
ТОВ "ДКС Центр"**

Видавець:

ТОВ "ДКС Центр"

Відділ інформації

Стаднік С. Б.

Відділ реклами

Чурсіна А. М.

Коректор

Строганова Г. М.

Комп'ютерна верстка

Полулященко А. В.

Технічне забезпечення

Дідук Б. Б.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори.

Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

За зміст та достовірність реклами несе відповідальність
рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Чорноморського
державного університету імені Петра Могили 10.12.15 р.

Підписано до друку 10.12.15 р.

Формат 60х84 1/8, Ум. друк. арк. 33,5.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 1012/2.

Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

Головний редактор:

Клименко А. П.,

ректор Чорноморського державного
університету імені Петра Могили, д.т.н.,
професор, Заслужений діяч науки і техніки
України, Президент Асоціації університетів
України

Заступники головного редактора:

Федоренко В. Г.,

д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки
України, академік УАН

Ємельянов В. М.,

д.держ.упр., професор, директор Інституту державно-
го управління Чорноморського державного універси-
тету імені Петра Могили

Бистряков І. К.,

д.е.н., професор, завідувач відділу ДУ «Інститут
економіки природокористування та сталого розвитку
НАН України»

Відповідальний секретар:

Кучеренко Г. Б.

Члени редакційної колегії:

Антонова А. В., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри
обліку і аудиту Чорноморського державного університету імені
Петра Могили

Антонов А. В., д.держ.упр., доцент кафедри соціальної робо-
ти, управління і педагогіки Чорноморського державного уні-
верситету імені Петра Могили

Бакуменко В. Д., д.держ.упр., професор, проректор з науко-
вої роботи Академії муніципального управління

Беглиця В. П., д.держ.упр., доцент, проректор з наукової робо-
ти Чорноморського державного університету імені Петра Мо-
гили

Великий Ю. В., д.е.н., професор Чорноморського державно-
го університету імені Петра Могили

Горлачук В. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри Чорно-
морського державного університету імені Петра Могили

Даций Н. В., д.держ.упр., доцент, професор кафедри Академії
муніципального управління

Даций О. І., д.е.н., професор, завідувач кафедри Академії
муніципального управління

Анджей Стельмах, доктор політичних наук, професор, заві-
дувач кафедри політичних систем Університету імені Ада-
ма Міцкевича (м.Познань, Польща)

Тадеуш Валлас, доктор політичних наук, професор, декан фа-
культету політичних наук та журналістики Університету імені
Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Джерзі Бабяк, доктор політичних наук, професор, заступник
декана факультету політичних наук та журналістики Універ-
ситету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Євтушенко О. Н., д.політ.н., професор, завідувач кафедри
місцевого самоврядування, регіонального розвитку та політич-
ної аналітики Чорноморського державного університету імені
Петра Могили

Завізна Н. С., д.е.н., доцент, провідний науковий співробіт-
ник відділу стратегії сталого розвитку та інвестиційно-іннова-
ційної політики Науково-дослідного економічного Інституту
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Івашова Л. М., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри Ака-
демії митної служби України

Кальниш Ю. Г., д.держ.упр., с.н.с., професор кафедри парла-
ментаризму та політичного менеджменту Національної ака-
демії державного управління при президентові України

Коваль Г. В., д.держ.упр., завідувач кафедри, професор кафед-
ри соціальної роботи, управління і педагогіки Чорноморсько-
го державного університету імені Петра Могили

Кузьменко О. Б., д.е.н., професор, заступник декана Чорно-
морського державного університету імені Петра Могили

Плеханов Д. О., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри дер-
жавної служби Чорноморського державного університету імені
Петра Могили

Савченко О. Ф., д.е.н., професор, професор кафедри Полтавсь-
кого університету економіки та торгівлі

Сиченко В. В., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри Дніпро-
петровського державного аграрного університету

Сорока С. В., д.держ.упр., професор кафедри місцевого само-
врядування, регіонального розвитку та політичної аналітики
Чорноморського державного університету імені Петра Могили

Сорока М. П., д.держ.упр., професор, народний депутат України

Шамрай В. О., д.держ.упр., професор, професор кафедри Ака-
демії праці та соціальних відносин

ІНВЕСТИЦІЇ:

ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 23 грудень 2015 р.

Журнал засновано у січні 2002 року.

Виходить 2 рази на місяць.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

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

*(наказ Міністерства освіти і науки України № 1528
від 29.12.2014)*

Свідоцтво КВ № 17597-6447ПР від 29.03.2011 року
ISSN 2306-6814

Передплатний індекс: 23892

Адреса редакції:

04112, 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

Тел./факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.investplan.com.ua

Засновники:

*Чорноморський державний університет імені
Петра Могили,
ТОВ "ДКС Центр"*

Видавець:

ТОВ "ДКС Центр"

Відділ інформації

Стаднік С. Б.

Відділ реклами

Чурсіна А. М.

Коректор

Строганова Г. М.

Комп'ютерна верстка

Полулященко А. В.

Технічне забезпечення

Дідук Б. Б.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори.

Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

За зміст та достовірність реклами несе відповідальність
рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Чорноморського
державного університету імені Петра Могили 10.12.15 р.

Підписано до друку 10.12.15 р.

Формат 60х84 1/8, Ум. друк. арк. 33,5.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 1012/2.

Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 23 грудень 2015 р.

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Федоренко В. Г., Воронкова Т. Є.

Економіка України в глобалізаційному вимірі 7

Голян В. А., Бардась В. М., Довга І. А.

Фіскальне регулювання використання та охорони водних ресурсів в Україні: основні тенденції, територіальна асиметрія, напрями конвергенції з передовим досвідом 13

Задорожний В. П.

Удосконалення механізму управління державним боргом України 23

Чорна Л. О., Соколовська В. В., Осипенко Г. В.

Фінансові ризики інвестицій на підприємствах 27

Гайдучкий І. П.

Мультиплікативний механізм мотивації приватного капіталу до інвестування низьковуглецевого розвитку 30

Калівошко О. М.

Тendenції концентрації фінансового капіталу у формуванні інвестиційного потенціалу банківського сектору України 36

Дідух С. М.

Сценарії формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств з виробництва продуктів харчування та напоїв 39

Клементьєва О. Ю.

Внутрішній фінансовий контроль при реалізації інвестиційних проектів на малих підприємствах 45

Скорик О. О.

Інноваційні аспекти модернізації економічної системи 49

Радько В. І., Свиноус І. В.

Методичні підходи до визначення ефективності інтенсифікації молочного скотарства 53

Біляк Ю. В.

Тенденція зростання основних загроз використання ГМО на сільськогосподарських підприємствах 58

Соколов А. В.

Методологічні аспекти дослідження конкурентоспроможності трудових ресурсів регіонів 64

Пильнов Д. О.

Критерії вибору підприємств для проведення щорічного обов'язкового аудиту: порівняльний аналіз 69

Терещенко Н. М.

Підходи до оцінювання програм, політик та стратегій у процесі аудиту управлінської діяльності 74

Лебеденко О. В.

Актуальні аспекти формування та відтворення техніко-технологічної бази аграрних підприємств 80

Степанова О. В.

Сучасні процеси фінансової децентралізації в охороні здоров'я 84

Москалюк Н. П.

Рахунок операцій з капіталом та фінансовий рахунок як засіб оптимізації платіжного балансу України 92

Ніколаєнко Ю. В.

Процес управління кредитним ризиком як складова банківського менеджменту 99

Пислиця А. В.

Еволюція наукових поглядів на трактування ефективності акцизів 103

Небильцова О. В.

Реалізація основоположних принципів підготовки інтегрованої звітності в ЄС: методологічні підходи 111

Ткаченко М. І., Євдокимова Н. В.

Формування клієнтного банку депозитного портфелю на основі динамічного програмування 115

Маховський Д. В.

Теоретико-методичні засади аналізу та оцінки конкурентоспроможності переробних підприємств системи АПК 117

ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 23 грудень 2015 р.

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Панасюк О. Ю.

Міжнародний досвід розвитку сільських територій в умовах децентралізації влади 120

Артеменко І. А.

Державна інвестиційна політика розвитку соціальної інфраструктури 124

Ситник О. В.

Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства та її характеристики 127

Бабенко О. В.

Інтеграційні засади формування корпоративної соціальної відповідальності туристичних підприємств 131

Гуламова Рена Камил ґызы

Особенности управления интегрированными корпоративными структурами и глобальными предпринимательскими субъектами 135

Сухаревська Д. Д.

Екологічне землеробство — шлях до виробництва органічної продукції в Україні 140

Державне управління

Барило О. Г., Потеряйко С. П., Ірінчук О. В.

Підходи до управління ризиками під час виконання завдань з ліквідації надзвичайної ситуації 144

Соколова О. М., Васюк Н. О., Радиш Я. Ф.

Реабілітація військовослужбовців: термінологія, класифікація, принципи та особливості (до проблеми державного регулювання реабілітації особового складу Збройних Сил України) 148

Іванченко І. П.

Зарубіжний досвід організації системи цивільного захисту. Організаційно-економічна складова 156

Полінчук К. І.

Інституціоналізація ключових елементів інвестиційної політики в законодавстві України 160

Дергач А. В.

Регулювання міграційних процесів в сучасних умовах 165

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком тої ж мови список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

INVESTYTSIYI: PRAKTYKA TA DOSVID

№ 23 / 2015

CONTENTS:

Economy

Fedorenko V., Voronkova T.

UKRAINE'S ECONOMY IN THE GLOBALIZATION DIMENSION 7

Golyan V., Bardas' V., Dovha I.

FISCAL REGULATING THE USE AND PROTECTION OF WATER RESOURCES IN UKRAINE:

KEY TRENDS, TERRITORIAL ASYMMETRY, DIRECTIONS OF CONVERGENCE WITH ADVANCED EXPERIENCE 13

Zadorozhnyy V.

IMPROVING THE MECHANISM OF GOVERNMENT DEBT MANAGEMENT UKRAINE 23

Chorna L., Sokolovska V., Osipenko G.

FINANCIAL RISKS OF INVESTMENTS IN ENTERPRISES 27

Gaidutskiy I.

MULTIPLICATIVE MECHANISM OF MOTIVATION THE PRIVATE CAPITAL TO INVEST

IN LOW-CARBON DEVELOPMENT 30

Kalivoshko O.

THE FINANCIAL CAPITAL CONCENTRATION TRENDS IN THE FORMATION OF THE INVESTMENT POTENTIAL

OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE 36

Didukh S.

SCENARIOS OF FORMING AND REALIZATION OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF ENTERPRISES

PRODUCING FOOD PRODUCTS AND BEVERAGES 39

Klementieva O.

INTERNAL FINANCIAL CONTROL OF THE IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS IN SMALL

ENTERPRISES 45

Skorik A.

INNOVATIVE ASPECTS OF ECONOMIC MODERNIZATION 49

Radko V., Svytnov I.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINE THE EFFECTIVENESS OF THE INTENSIFICATION

OF DAIRY FARMING 53

Biliak Y.

THE UPWARD TREND IN THE MAJOR THREATS TO THE USE OF GMOS IN AGRICULTURAL UNDERTAKINGS 58

Sokolov A.

METHODOLOGICAL ASPECT OF RESEARCH MANPOWER COMPETITIVENESS OF REGIONS 64

Pylnov D.

THE CRITERIA FOR SELECTION OF COMPANIES FOR THE ANNUAL STATUTORY AUDIT: COMPARATIVE

ANALYSIS 69

Tereshchenko N.

APPROACHES TO THE EVALUATING PROGRAMS, POLICIES AND STRATEGIES IN THE AUDIT MANAGEMENT

ACTIVITIES 74

Lebedenko O.

KEY ASPECTS OF REPRODUCTION AND TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL BASE OF AGRICULTURAL

ENTERPRISES 80

Stepanova O.

THE MODERN PROCESS OF FISCAL DECENTRALIZATION IN HEALTH CARE 84

Moskalyuk N.

CAPITAL ACCOUNT AND FINANCIAL ACCOUNT AS A MEANS OF OPTIMIZATION OF THE BALANCE OF PAYMENTS

UKRAINE 92

Nikolaenko Yu.

PROCESS OF MANAGEMENT A CREDIT RISK AS CONSTITUENT OF BANK MANAGEMENT 99

Pyslytsya A.

THE EVOLUTION OF THE SCIENTIFIC VIEWS ON THE INTERPRETATION OF EXCISE EFFICIENCY 103

Nebyltsova O.

FUNDAMENTAL PRINCIPLES OF INTEGRATED REPORTING IMPLEMENTATION IN EU: METHODOLOGICAL

APPROACHES 111

Tkachenko M., Evdokimova N.

FORMATION OF THE BANK DEPOSIT PORTFOLIO BASED ON DYNAMIC PROGRAMMING 115

Makhovsky D.

THEORETICAL-METHODICAL BASES OF THE ANALYSIS AND ESTIMATION OF COMPETITIVENESS

OF THE PROCESSING ENTERPRISES OF THE SYSTEM OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX 117

INVESTYTSIYI: PRAKTYKA TA DOSVID

№ 23 / 2015

CONTENTS:

Economy

Panasiuk O.

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN RURAL DEVELOPMENT UNDER DECENTRALIZATION OF POWER 120

Artemenko I.

STATE INVESTMENT POLICY OF THE DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE 124

Sitnik O.

ECONOMIC ESSENCE OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISE AND ITS DESCRIPTION 127

Babenko O.

INTEGRATION PRINCIPLES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY FORMING AT THE TOURIST ENTERPRISES 131

Gulamova Rena Kamil gizi

MANAGEMENT FEATURES INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES AND GLOBAL BUSINESS ENTITIES 135

Suharevs'ka D.

ECOLOGICAL FARMING IS THE WAY TO ORGANIC PRODUCTION IN UKRAINE 140

Public administration

Barylo O., Poteryaiko S., Irinchuk O.

RISK MANAGEMENT APPROACHES DURING THE PERFORMANCE OF EMERGENCY ELIMINATION TASKS 144

Sokolova O., Vasiuk N., Radysh Y.

REHABILITATION SERVICE: TERMINOLOGY, CLASSIFICATION, FEATURES AND PRINCIPLES
(THE ISSUE OF STATE REGULATION REHABILITATION OF THE ARMED FORCES UKRAINE) 148

Ivanchenko I.

FOREIGN EXPERIENCE IN ORGANIZATION OF THE CIVIL PROTECTION SYSTEM ITS ORGANIZING-ECONOMICAL
COMPONENT 156

Polinchuk K.

THE INSTITUTIONALIZATION OF THE KEY ELEMENTS OF THE INVESTMENT POLICY IN THE LEGISLATION OF UKRAINE 160

Dergach A.

ADJUSTING OF MIGRATORY PROCESSES IS IN MODERN TERMS 165

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (References) в романському алфавіті (harvard reference system), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

УДК 339.09.504

В. Г. Федоренко,
д. е. н., проф., м. Київ
Т. Є. Воронкова,
к. е. н., доцент, проф. кафедри економіки підприємства,
Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОМУ ВИМІРІ

V. Fedorenko,
Doctor of Economics, professor, of Kyiv
T. Voronkova,
Candidate of Sciences, Associate Professor of Department of Business Economics,
Kyiv National University of Technologies and Design

UKRAINE'S ECONOMY IN THE GLOBALIZATION DIMENSION

У статті визначено особливості сучасних глобалізаційних процесів, їх позитивні риси і ризики для національних економік. Досліджено на основі міжнародних рейтингів характер впливу глобалізаційних процесів на економічний розвиток України. Окреслено проблеми, розв'язання яких сприятиме зростанню глобальної конкурентоспроможності національної економіки на світових ринках. До них у першочергову відносяться: ефективна державна макроекономічна політика, підвищення ефективності державного управління, лібералізація економіки, подолання корупції захист прав власності. Щорічні глобальні звіти щодо конкурентоспроможності дають змогу виявляти сильні і слабкі сторони розвитку національних економік. Це дозволяє формувати ефективні стратегії щодо підвищення їх конкурентоспроможності на глобальному ринку. Це сприятиме формуванню ефективних стратегій щодо їх розвитку з урахуванням вимог глобальних ринків.

In the article the features of modern globalization processes, their positive traits and risks for national economies. On the basis of the international rating influence of processes of globalization is investigational on economic development of Ukraine. The annual global competitiveness reports allow you to identify the strengths and weaknesses of national economies. This allows you to create effective strategies to increase their competitiveness in the global market. This will contribute to the development of effective strategies for their development subject to the requirements of global markets. The annual global competitiveness reports allow you to identify the strengths and weaknesses of national economies. This allows you to create effective strategies to increase their competitiveness in the global market. This will contribute to the development of effective strategies for their development subject to the requirements of global markets.

*Ключові слова: глобалізація, розвиток, українська економіка, KOF-індекс глобалізації.
Key words: globalization, the development, Ukrainian economy, KOF Index of Globalization.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Процеси глобалізації значно пришвидшились на початку третього тисячоліття, вони передбачають повну уніфікацію економічного, політичного, соціального і

духовного життя планетарного суспільства та його державно-національних моделей. Всі ці ознаки в повній мірі мають місце в Україні. В умовах трансформаційних перетворень в українському суспільстві значно зростає

потреба в пошуку дієвих методів та напрямів утвердження ринкових відносин, формування соціально орієнтованої економіки.

Глобалізація є однією з найактуальніших проблем на сьогодні, оскільки характеризує стан і розвиток всієї економічної системи. В сучасних умовах спостерігається все більша залежність національної економіки від дії зовнішніх факторів, особливо в умовах зменшення торгівельних бар'єрів і зростання доступу до світових ринків капіталу. Ці фактори сприяють формуванню глобального підходу до ведення бізнесу. Саме процес глобалізації створив умови до переорієнтації потенціалу національних компаній від внутрішніх та регіональних до світових ринків.

Більшість дослідників відмічає, що напрями дії глобалізаційних процесів на національні економіки є надто складними і суперечливими. Глобалізація поглиблює спеціалізацію і кооперування у світовому масштабі, міжнародний поділ праці, наслідком яких стає зростання продуктивності праці, скорочення витрат (внаслідок ефекту масштабу), оптимізація цін. Міжнародна конкуренція стимулює розвиток інноваційних процесів, новітніх технологій, в т.ч. внаслідок трансферу технологій серед країн світу.

Україна включається до світових міжнародних відносин і проектів, що слугуватиме зростанню її інвестиційної привабливості для іноземних організацій і приватних інвесторів. Прискоренню цих процесів має сприяти ефективна державна макроекономічна політика, направлена на створення сприятливого інвестиційного клімату для ведення бізнесу, захист прав власності. Ефективність цих процесів для національної економіки також напряму залежить від рівня лібералізації її економіки, скорочення обмежень щодо міжнародної торгівлі і фінансового капіталу, робочої сили та знань, подолання корупції.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню проблематики розвитку участі національної економіки і економік регіонів у світовому господарстві присвячені роботи В. Андрійчука, М. Гонака, Б. Данілішина, М. Долішнього, Ю. Макогона, С. Писаренко, Є. Савельєва, Є. Сича, В. Федоренка, Л. Чернюк, О. Чмир, М. Чумаченка. Серед досліджень питань міжнародної економічної інтеграції варто також виділити роботи В. Будкіна, І. Бараковського, Д. Вайцнера, В. Гесця, Б. Губського, В. Євстигнєєва, О. Журавської, Д. Лук'яненко, Дж. Макліна, М. Максимова, Г. Климко, А. Кредісова, Г. Крьомера, К. Омає, Ю. Пахомова, Ф. Перру, А. Поручника, А. Румянцева, П. Уайлза. В той же час дослідження основних тенденцій розвитку України в контексті глобальних процесів дотепер не втратили своєї актуальності.

МЕТА І ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є дослідження рівня залученості України до глобальних процесів на основі міжнародних рейтингів і визначення впливу глобалізації на функціонування національної економіки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Характерними рисами соціально-економічного, політичного та культурного розвитку світового господарства наприкінці XX — на початку XXI ст. стало зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, суттєве збільшення масштабів диверсифікації світових фінансових ринків і ринків робочої сили, відчутне посилення ролі ТНК у світогосподарських процесах, загострення міжнародної конкуренції, її поширення на простір усієї планети та міжнародний поділ праці, поява систем глобального менеджменту. Все це позначається поняттям "глобалізація", яке увійшло в науковий обіг у 80-ті роки XX століття.

Вважається, що першим його використав у 1981 році американський соціолог Дж. Маклін, заклинавши "порушити питання щодо історичного процесу посилення глобалізації соціальних відносин і дати йому тлумачення". Якщо Дж. Маклін тільки визначив загальні контури процесу глобалізації, то професор Гарвардської школи бізнесу Теодор Левітт здійснив дослідження з глобалізації, що стосувалися саме дослідження глобального господарства. У статті "Глобалізація ринків" ("The Globalization of Markets"), яка була опублікована у 1983 р. в журналі "Гарвард Бізнес Рев'ю", він визначив глобалізацію як світову конвергенцію ринків завдяки існуванню нової форми підприємств, які були названі "глобальними фірмами". Завдяки цій статті слово "глобалізація" набуло широкого розповсюдження в Європі і США, а пізніше поширилося в усьому світі.

У книзі консультанта Гарвардської школи бізнесу японця Кенічі Омає "Світ без кордонів" [1] поняття глобалізації займає одне з центральних місць. У ній автор стверджував, що тенденції розвитку світової економіки неминуче ведуть до того, що транснаціональні фінансово-промислові групи все більше витісняють зі світового ринку національні корпорації. У цьому і полягає причина неминучого руху, який приведе до інтернаціоналізації і глобалізації всієї системи світової економіки та її ринків. Інакше кажучи, світ опиниться на порозі нового етапу свого цивілізаційного розвитку, а світова економіка розглядатиметься в контексті взаємного впливу трьох силових центрів (ЄС, США, Японії), так званих "тріад", враховуючи, домінування на світовій економічній арені "глобальних фірм".

Гіперглобалісти, до яких відноситься К. Омає, вважають, що глобалізація є новою епохою, для якої характерне збільшення впливу фірм, ринків, та подальше зменшення ролі держави, тобто всі процеси в сучасному світі опосередковуються глобальним ринковим простором. К. Омає стверджував, що економічний суверенітет окремих держав став безглуздим, а на авансцену світової економіки виходять "глобальні фірми" і, водночас наголошував, що для виживання в умовах нової форми жорсткої конкурентної боротьби, яка точиться в країнах Тріади, багатонаціональні корпорації повинні володіти глобальним баченням і діяти в глобальних масштабах. З таким твердженням погоджувалися не всі, однак точка зору К. Омає стала відправною в дискусіях на тему глобалізації.

Таблиця 1. Складові індексу економічної глобалізації (КОФ)

Індекс економічної глобалізації	
Реальні потоки, процент від ВВП	Обмеження
1. Торгівля (19%)	1. Бар'єри на імпорт (22%)
2. Іноземні прямі інвестиції, потоки (20 %)	2. Середній рівень тарифів (28%)
3. Іноземні прямі інвестиції, акції (24 %)	3. Податки на міжнародну торгівлю (процент від поточних доходів) (27%)
4. Портфельні інвестиції (19%)	4. Обмеження на рахунки (Capital Account Restrictions) (23%)
5. Інші (18%)	

В економічній літературі дотепер відсутній єдиний підхід до визначення глобалізації. Так, експерти Міжнародного валютного фонду (МВФ) визначають глобалізацію як "зростаючу економічну взаємозалежність країн усього світу внаслідок зростаючого обсягу й розмаїтості міжнародних угод з товарами, послугами й світовими потоками капіталу, а також завдяки усе більше швидкої й широкої дифузії технологій" [2].

Концептуальний підхід до глобалізації, розроблений групою експертів Програми розвитку ООН (ПРООН) і викладений у Всесвітній доповіді про людський розвиток за 1997 р., розглядає глобалізацію не тільки в торговельно-економічному аспектах, а й в напрямі соціальних процесів, а саме: як процес розширення й поглиблення міжнародних торговельних потоків, потоків фінансів і інформації на окремому ринку, інтегрованому глобальному ринку, ціль якого — звільнення національних і глобальних ринків у надії, що вільні торговельні потоки, потоки фінансів і інформації будуть сприяти росту добробуту людини [3].

На наш погляд, під глобалізацією розуміється планетарний, всеохоплюючий процес трансформації, функціонування та розвитку світового господарства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків і взаємозалежностей. З цього випливає, що глобалізація світового господарства проявляється у безлічі явищ і процесів, які протікають одночасно і породжують проблеми, котрі торкаються усього людства, що називаються глобальними проблемами сучасності.

Про поширення процесів економічної глобалізації серед країн світу свідчать дослідження міжна-

родних рейтингових систем. Їх результати дозволяють визначити пріоритетні напрями щодо усунення слабких сторін національної економіки і розвитку сильних її сторони, що дозволить не тільки підвищувати рейтингові оцінки, але й стратегічно прискорювати зростання національної економіки.

Основні ризики глобалізації для національних економік різних країн і України, у тому числі, проявляються у переважанні розвитку передових країн світу; утисненні розвитку окремих галузей національних економік, продукція яких заміщується імпортними поставками; посиленні трудової міграції і в кінцевому рахунку — втраті конкурентних позицій на світовому ринку.

З метою оцінки ступеня включення окремих країн до процесу глобалізації використовуються чотири індекси глобалізації, що дозволяють побудувати рейтинг країн за ступенем залученості у глобальні потоки: індекс глобалізації A.T. Kearney, KOF-індекс глобалізації, індекс глобалізації CSGR та Global Index.

Найпоширенішим є KOF-індекс глобалізації на основі індексу рівня глобалізації країн світу (KOF Index of Globalization), який створений у 2002 році при Швейцарському економічному інституті (KOF Swiss Economic Institute) за участю Федерального Швейцарського технологічного інституту (Swiss Federal Institute of Technology) [4].

KOF-індекс глобалізації включає три виміри глобалізації: економічне, політичне та соціальне. Індекс позиціонується як комбінований показник, який дозволяє оцінити масштаб інтеграції тієї або іншої країни у світовий простір і порівняти різні країни по його компонентах. Всі країни, досліджувані у рамках Індексу, оцінюються по 24 показникам, об'єднаним в три основні групи глобальної інтеграції:

Таблиця 2. Рейтинг України за індексом глобалізації серед світових держав за 2013–2014 рр.

2014 р.			2013 р.		
Рейтинг	Країна	Індекс глобалізації	Рейтинг	Країна	Індекс глобалізації
1	Ірландія	92.14	1	Бельгія	92.30
2	Бельгія	91.61	2	Ірландія	91.79
3	Нідерланди	91.33	3	Нідерланди	91.33
4	Австрія	90.48	4	Австрія	89.48
5	Сінгапур	88.63	5	Сінгапур	88.89
6	Данія	87.43	6	Данія	88.12
7	Швеція	87.39	7	Швеція	87.63
8	Португалія	87.01	8	Португалія	87.07
9	Угорщина	85.91	9	Угорщина	86.85
10	Фінляндія	85.87	10	Швейцарія	86.28
.....					
44	Україна	68.85	47	Україна	67.78
.....					
191	Сомалі	24.03	187	Тимор-Лешті	24.35

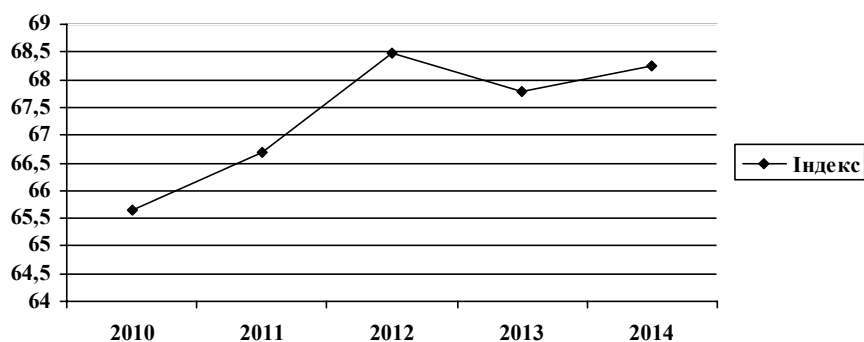


Рис. 1. Динаміка українського індексу глобалізації

1. Економічна глобалізація включає наступні показники: обсяг міжнародної торгівлі, рівень міжнародної ділової активності, торгові потоки, міжнародні інвестиції, тарифна політика, обмеження і податки на міжнародну торгівлю, і так далі.

2. Соціальна глобалізація знаходить своє вираження через такі показники: рівень культурної інтеграції, відсоток іноземного населення, міжнародний туризм, міжнародні особисті контакти, об'єм телефонного трафіку, поштових відправлень, трансграничних грошових переказів, інформаційні потоки, розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури.

3. Політична глобалізація характеризується наступними показниками: членство держав в міжнародних організаціях, участь в міжнародних місіях (включаючи місії ООН), ратифікація міжнародних багатосторонніх договорів, кількість посольств і інших іноземних представництв в країні.

Індекс рівня глобалізації обчислюється як сума вказаних складових з ваговими коефіцієнтами 36 %, 39 %, 25 % відповідно. Для усіх країн, охоплених цим дослідженням, складається рейтинг по Індексу глобалізації, який вказує їх місце серед інших досліджуваних держав. Складові індексу економічної глобалізації надано в таблиці 1.

Джерелами інформації при побудові Індексу служать спеціалізовані бази даних Всесвітнього банку, Міжнародного Валютного Фонду, Організації Об'єднаних Націй, Міжнародного телекомунікаційного союзу, інших міжнародних організацій і статистичних досліджень.

Головним результатом роботи співробітників швейцарського інституту став індекс глобалізації (KOF Index of Globalization), завдяки якому щороку публікується оновлений світовий рейтинг рівня глобалізації. Підсумкове значення індексу, яке коливається від 0 до 100 балів, формується шляхом оцінки 24 показників, об'єднаних у три компоненти: глобалізація в економічній, соціальній і політичній сферах. Чим вище значення індексу держави, тим більше вона залучена до світових процесів (табл. 2).

Згідно з індексом глобалізації — 2013 р. Україна посідала 47 місце серед 187 країн світу. Найбільш глобалізованою державою є Бельгія, найменш — Іран. У 2006 р. Україна була 39 серед 62 країн світу. Складові рейтингу України становили: економічна інтеграція — 17; персональні міжнародні контакти — 49; розвиток глобальних технологій — 53, участь у глобальних політичних процесах — 55 місце.

Згідно з даними звіту щодо індексу глобалізації — 2014 р., світова першість з рівня глобалізації належить Ірландії. Підсумкове значення її індексу склало 92,14 балу, що вище даних індексу лідера минулого рейтингу — Бельгію (91,61). До першої трійки найбільш глобалізованих країн, як і рік тому, увійшли Нідерланди (91,33). До найбільш глобалізованої держави в Азії віднесено Сінгапур (88,63), який займає п'яту позицію рейтингу протягом останніх двох років. Канада продемонструвала досить високі показники в рейтингу (85,63), значно випередивши США (74,94).

На Близькому Сході найвищий рівень глобалізації досягли ОАЕ (індекс 76,02), що увійшли до тридцятки рейтингу кращих світових держав. Першість серед латиноамериканських країн дісталася Чилі (72,41), що зайняла 37-е місце всесвітнього рейтингу.

Індекс глобалізації засвідчив закономірність — найбільш глобалізованими виступили країни переважно є невеликими за розміром і чисельності населення: Бельгія, Ірландія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Данія. Для України індекс глобалізації за системою KOF складав 67,78 %, що можна визнати за характерний середній рівень залучення країни до глобального середовища [5].

Поточне значення українського індексу глобалізації майже наблизилося історичного максимуму 2012 р. і склало 68,85 балу (44 місце рейтингу), що дозволило Україні розташуватися в рейтингу між Йорданією (69,46) і Ісландією (68,66), а також випередити — Росію (65,42), Молдову (64,12) і Білорусь (59,85). Динаміка українського індексу глобалізації надана на рисунку 1.

Найбільших результатів у глобалізаційних процесах Україна досягла у політичній сфері (індекс — 86,05), а найменших — в соціальній сфері (індекс — 60,06). Зростання значення інтегрального вітчизняного індексу глобалізації у 2014 р. порівняно із цим індексом у 2013 р. (на 1,07 балу) обумовлено суттєвим прогресом в питаннях інформаційних потоків і культурній сфері.

Формування та реалізація геоекономічної політики України здійснюється в умовах зростання взаємозалежності країн, регіонів і транснаціональних економічних структур через інтенсифікацію товарної, фінансової, інвестиційної, валютної взаємодії.

Хоча і в негативному плані, але дуже наочно це підтвердила остання світова фінансова криза. На-

прями економічних глобальних зрушень визначають країни-лідери за обсягами ВВП: США — 21%, країни ЄС — приблизно 12%, Японія — 8%, Китай — 7% (за прогнозами експертів у 2015 р. на США буде припадати 18%, країни ЄС — 16%, Японію — 7%, Китай — 10%) [6].

Отже, багатовекторність, виступаючи базовою моделлю міжнародних взаємовідносин, передбачає і національну специфіку їх розвитку. У цьому контексті важливими для України є фактори інтеграції у межах євроінтеграції, а також в сферах: енергетичній, геополітичній, зовнішньої заборгованості.

Взаємозалежність національних економік, крім позитивних наслідків, має і значні ризики, адже економічна нестійкість, кризові явища в одних країнах світу, можуть мати негативні глобальні впливи і збільшувати рівень нестабільності багатьох національних економік.

Так, відповідно до звіту МВФ за 2015 р. [7] за останні півстоліття глобальна економіка розвивалася швидкими темпами і збільшилася вшестеро. Утримався виріс дохід на душу населення. Мільйони людей позбулися бідності. Однак якщо не покращувати продуктивність, картина може кардинально змінитися, а світ може повернутися до низьких темпів зростання.

В останні роки згідно висновків МВФ потенціал зростання виробництва у розвинених державах та країнах, що розвиваються, відчутно знизився. Відновлення глобальної економіки триває, однак воно помірне і нерівномірне. У майбутньому буде важче знизити борговий тягар економік, а рівень життя наступних поколінь буде нижчим, ніж очікувалося раніше.

Головними причинами скорочення потенціалу зростання ВВП розвинених країн визначено загальне зниження продуктивності виробництва та демографічні чинники, зокрема, старіння населення. При цьому, МВФ визначає демографічну кризу як одну з найголовніших проблем сучасного світу.

Компанія PricewaterhouseCoopers (PWC), що виступає в якості глобальної мережі компаній, які надають професійні послуги в галузі консалтингу та аудиту, опублікувала довгостроковий Економічний прогноз "Світ у 2050 році" для 32 найбільших економік, частка яких дорівнює 84% світового ВВП [8].

На думку експертів, до середини 21 століття домінуватимуть економіки Азії. Найбільшою економікою у 2030 році буде Китай, але з 2020 року він сповільнить темпи зростання. В звіті зазначено, що в період з 2014 по 2050 середні темпи зростання світової економіки прогноуються на рівні біля 3% на рік.

У результаті до 2037 світовий ВВП подвоїться, а до 2050 року збільшиться майже в три рази. Однак після 2020 року темпи зростання світової економіки, ймовірно, почнуть сповільнюватися під впливом двох факторів: 1) зниження темпів економічного зростання Китаю та деяких інших великих країн з розвинутим ринком і збереження помірних темпів зростання цих країн у довгостроковій перспективі; 2) уповільнення темпів зростання чисельності населення працездатного віку.

Також існує тенденція погіршення позицій європейських країн в рейтингу. Протягом аналізованого періоду до 2050 року середні темпи зростання найбільших країн Єврозони прогноуються на рівні 1,5—2% на рік. З великих країн — членів Євросоюзу найвищі темпи зростання будуть у Польщі, яка обійде Росію з точки зору довгострокового зростання. Україна не представлена у цьому звіті в силу того, що за даними МВФ має низький розмір ВВП в розрахунку на душу населення (за даними 2014 р. він становив — 8,7 тис. дол. США, в той час як у Катарі — 143,4 тис. дол. США, Литві — 27,1 тис. дол. США, Польщі 25,1 тис. дол. США [9].

Що стосується України, то експертами інформаційно-аналітичного Forex Club в Україні зазначено, що в найближчій перспективі для української економіки залишається низка викликів та ризиків. Серед них — війна на Донбасі, рівень фінансування ззовні, темпи відновлення підприємств, викорінення корупції, стан сільськогосподарського сектора. Недивлячись на те, що економіка України має великий потенціал розвитку, однак він нівелюється високим рівнем корупційної складової. Експерти справедливо вважають, що перспективи розвитку національної економіки України більше залежать від якості проведених реформ, ніж від темпів зростання світової економіки. У довгостроковій перспективі стимулами зростання економіки, імовірно, будуть агросектор, ринок землі та харчова промисловість. Зазначимо також, що Україна має суттєвий експортний потенціал, в тому числі, в сфері оборонного виробництва.

Крім того, Україна має потенціал внутрішнього споживчого ринку. Довгострокове зростання реального ВВП може сягати 4—6%, однак для таких показників необхідні масштабні реформи. У цьому зв'язку Міністерство економічного розвитку і торгівлі підготувало і презентувало економічну стратегію розвитку України, побудовану на принципах лібералізації та економічної свободи, реалізація якої дозволить досягнути двократного зростання ВВП за наступні 15 років, виходячи із зростання 4,5% на рік.

При цьому цільовими показниками реалізації стратегії повинні стати: входження в топ — 30 рейтингу Doing Business (зараз — 96 місце), підвищення на 50 пунктів в індексі сприйняття корупції (зараз — найкорумповніша країна в Європі), входження в топ-70 за індексом економічної свободи (зараз — 162 позиція із 178), а також залучення 8 млрд дол. прямих іноземних інвестицій щорічно (тепер — 0,3 млрд дол.) [10].

Це дуже амбітні плани, для їх реалізації потрібні серйозні інституціональні і структурні зміни. Про це попереджали аналітики МВФ у своєму звіті World Economic Outlook 2015: для забезпечення високих темпів зростання країн потрібні довгострокові та ефективні інвестиції в інфраструктуру, а також підвищення якості політичних, економічних, правових і суспільних інститутів. Крім того, країнам необхідно залишатися відкритими для вільного потоку технологій, ідей і висококваліфікованих фахівців — най-

важливіших факторів економічного зростання, що дозволяють наздогнати розвинені країни.

ВИСНОВКИ

Дослідження засвідчили неоднозначність і суперечливість характеру впливу глобалізаційних процесів на економічний розвиток України. Позитивною їх стороною є те, глобалізація посилює міжнародну конкуренцію і стимулює можливість впровадження сучасних інформаційних, інноваційних технологій як для виробничих процесів так і для системи менеджменту, залучення значних обсягів прямих іноземних інвестицій, отримання якісної освіти і перспективи працевлаштування за кордоном.

Негативними наслідками є зростання економічної, політичної і культурної залежності від країн-світових лідерів внаслідок несправедливого перерозподілу благ від глобалізації як в окремих країнах, так і галузях економіки, що призводить до розшарування населення. Крім того, до негативних наслідків процесу глобалізації також належать підвищення нестійкості та нестабільності національних економік, які пов'язані з проблемами фінансово-бюджетної стабілізації та зниженням інфляції, коливаннями основних макроекономічних показників в тому числі під впливом глобальної нестабільності.

Щорічні глобальні звіти щодо конкурентоспроможності виступають своєрідним еталоном, як для всіх країн світу, так і для України, зокрема. Вони дають змогу виявляти сильні і слабкі сторони свого розвитку, що дозволяє формувати ефективні стратегії щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки на глобальному ринку.

Перспектива подальшого дослідження. Ці та інші проблеми розвитку національної економіки України у площині сучасних і перспективних глобальних проблем повинні стати предметом подальших наукових досліджень.

Література:

1. Ohmae K. The Bordless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy. — London: HarperCollins Publishers, 1994. — 224 pp.
2. World Economic Outlook [Електронний ресурс]. — 1997. — May. — P. 45. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/WEOMAY/Weocon.htm>.
3. Human Development Report 1997: Published for the United Nations Development Programme (UNDP): [Електронний ресурс] — N.-Y., Oxford: Oxford University Press, 1997. — 11 p. — Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1997/p.82>
4. "KOF Index of Globalization Swiss Federal Institute of Technology" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>
5. Буценко І.М., Ілясова Ю.В. Показники оцінки процесу економічної глобалізації [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://ecrimea.crimea.edu/arhiv/2011/econ_1_2011/497-501.pdf
6. Скрипниченко М.І., Приходько Т.І., Сіденко В.Р. Потенціал ендегенного зростання економіки України:

монографія / Под ред.: М.І. Скрипниченко. — Ін-т економіки та прогнозування. — К., 2010. — 435 с.

7. World Economic Situation and Prospects 2015. — United Nations New York, 2015. — 34 s. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_archive/2015wesp_chap1.pdf

8. Звіт PWC Економічний прогноз "Світ у 2050 році" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pwc.com/ua/uk/press-room/2015/the-world-in-2050.jhtml>

9. Список стран по ВВП на душу населения [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

10. Економічна стратегія розвитку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://economics.unian.net/finance/1099240-ekonomicheskaya-strategiya-ukrainyi-baziruetsya-na-prognoze-dvukratnogo-rosta-vvp-za-15-let.html>

References:

1. Ohmae, K. (1994), The Bordless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy, HarperCollins Publishers, London, UK.
2. International Monetary Fund (1997), "World Economic Outlook", available at: <http://www.imf.org/external/pubs/WEOMAY/Weocon.htm> (Accessed 6 November 2015).
3. Human Development Report (1997), "Published for the United Nations Development Programme (UNDP)", available at: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1997/r.82> (Accessed 2 November 2015).
4. KOF Swiss Economic Institute (2013), "KOF Index of Globalization", available at: <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info> (Accessed 2 November 2015).
5. Bucenko, I.M. and Iljasova, Ju.V. (2011), "Indexes of estimation of process of economic globalization", available at: http://ecrimea.crimea.edu/arhiv/2011/econ_1_2011/497-501.pdf (Accessed 3 November 2015).
6. Skrypnychenko, M. I. Pryhod'ko, T. I. and Sidenko, V. R. (2010), Potencial endogennoho zrostantnja ekonomiky Ukrainy [Potential of endogenous increase of economy of Ukraine], In-t ekonomiky ta prognosuvannja, Kyiv, Ukraine.
7. United Nations (2015), "World Economic Situation and Prospects 2015", available at: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_archive/2015wesp_chap1.pdf (Accessed 5 November 2015).
8. The PWC report Economic forecast (2015), "the World in 2050" available at: <http://www.pwc.com/ua/uk/press-room/2015/the-world-in-2050.jhtml> (Accessed 5 November 2015).
9. Wikipedia (2014), "List of countries by GDP per capital", available at: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (Accessed 5 November 2015).
10. UNIAN (2015), "Economic strategy of Ukraine's development", available at: <http://economics.unian.net/finance/1099240-ekonomicheskaya-strategiya-ukrainyi-baziruetsya-na-prognoze-dvukratnogo-rosta-vvp-za-15-let.html> (Accessed 1 November 2015).

Стаття надійшла до редакції 08.11.2015 р.

УДК 33:556.18

В. А. Голян,
 д. е. н., професор, заступник директора з науково-організаційної роботи,
 завідувач відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів, Державна установа
 "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної
 академії наук України", м. Київ
 В. М. Бардась,
 к. е. н., фінансовий директор, громадська організація
 "Європейський аналітичний центр", м. Луцьк
 І. А. Довга,
 аспірант, Державна установа "Інститут економіки природокористування
 та сталого розвитку Національної академії наук України", м. Київ

ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ВОДНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ, ТЕРИТОРІАЛЬНА АСИМЕТРІЯ, НАПРЯМИ КОНВЕРГЕНЦІЇ З ПЕРЕДОВИМ ДОСВІДОМ

V. Golyan,
 Doctor of Science (Econ.), Professor, Deputy Director for scientific and organizational work, Head of the Department
 Economic Issues of Land and Forest Resources, Public Institution "Institute of Environmental Economics and
 Sustainable Development National Academy of Sciences of Ukraine", Kyiv
 V. Bardas',
 Candidate of Science (Econ.), Chief Financial Officer,
 Non-governmental organization "European Analytical Centre", Lutsk
 I. Dovha,
 Postgraduate student, Public Institution "Institute of Environmental Economics
 and Sustainable Development National Academy of Sciences of Ukraine", Kyiv

FISCAL REGULATING THE USE AND PROTECTION OF WATER RESOURCES IN UKRAINE:
 KEY TRENDS, TERRITORIAL ASYMMETRY, DIRECTIONS OF CONVERGENCE WITH
 ADVANCED EXPERIENCE

У статті ідентифіковано основні складові системи фіскального регулювання використання та охорони водних ресурсів, якими виступають: збір (рентна плата) за спеціальне використання водних ресурсів, екологічний податок за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти, штрафи за порушення природоохоронного законодавства в частині забруднення водно-ресурсних джерел. Проаналізовано основні тенденції номінальних надходжень та надходжень у порівняних цінах зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів до Зведеного бюджету України, що дало змогу показати відсутність значних реальних зрушень у частині визначення бази стягнення даного фіскального платежу.

На основі розрахунку показників номінальної та реальної фіскальної віддачі забраної води встановлено рівень ефективності фіскального регулювання спеціального водокористування за період з 2000 по 2014 рік, що дало можливість виявити вирішальний вплив на величину номінальних надходжень зборів (рентної плати) за спеціальне використання природних ресурсів механічного збільшення нормативів плати у зв'язку з інфляційними процесами. Проведення картографічного аналізу динаміки реальної фіскальної віддачі показало, що у більшості адмі-

ністративно-територіальних одиниць не спостерігається позитивної тенденції, що є свідченням зниження ефективності фіскального регулювання спеціального використання водних ресурсів.

Результати кластеризації регіонів України за критерієм фіскальної паритетності використання та охорони водних ресурсів, який включає показники реальної фіскальної віддачі забраної води, фіскального рівня відшкодування скидів забруднених вод безпосередньо у водні об'єкти, питомих капітальних інвестицій на очищення зворотних вод, показали, що між окремими регіонами має місце значний інституціональний розрив, який свідчить про відсутність у більшості адміністративно-територіальних одиниць належного взаємозв'язку між надходженнями фіскальних платежів за спеціальне водокористування та забруднення водних об'єктів і величиною інвестиційного забезпечення процесів модернізації об'єктів водогосподарської інфраструктури і відтворення водно-ресурсного потенціалу. Запропоновано заходи поступової конвергенції вітчизняної системи фіскального регулювання використання та охорони водних ресурсів та аналогічних систем високорозвинених країн.

Basic components of the system of fiscal regulation the use and protection of water resources: tax (rental fees) for the special use of water resources, environmental tax for discharges of pollutants directly into water bodies, penalties for breaches of environmental laws regarding the pollution of water sources are identified in the article. Basic trends of nominal revenues and revenues in the comparable prices fees (rent payments) for the special use of water resources to the Consolidated budget of Ukraine allowed demonstrating the absence of significant real changes in the determination of base this fiscal fee are analyzed.

Based on the calculation of nominal and real fiscal revenue of consumed water the level of effectiveness of fiscal regulation for special water use during 2000-2014 allowed reveal decisive impact on the value of nominal revenue tax (rental fees) for the special use of natural resources of mechanical increasing the ratios fee due to inflation are established. Cartographic analysis of the dynamics of the real fiscal revenue has demonstrated that positive trends is not observed in the most administrative territorial units, which is evidence of reducing the effectiveness of fiscal regulation of the special use of water resources.

Results of clustering regions of Ukraine by the criterion of fiscal parity of use and protection of water resources, which includes real fiscal revenue of consumed water, fiscal levels recovery for discharges of pollutants directly into water bodies, specific capital investments for return water purification have shown that is a significant institutional gap among different regions and indicates the absence appropriate relationship between fiscal revenue fees for special water use and water pollution and the value of investment maintenance processes of modernization of water management infrastructure and restoration of water resource potential in the most administrative territorial units. Measures of gradual convergence of national systems fiscal regulation the use and protection of water resources and similar systems of developed countries are proposed.

Ключові слова: фіскальне регулювання, зведений бюджет, водні ресурси, фіскальна віддача, рентна плата, кластерний аналіз.

Key words: fiscal regulation, the consolidated budget, water resources, fiscal effect, rental fee, cluster analysis.

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

Прагнення України до інтеграції у європейський економічний простір передбачає приведення у відповідність до міжнародних стандартів усіх сфер суспільного життя. В таких умовах все більшої актуальності набирає питання екологічної складової соціально-економічного розвитку нашої держави. Визначальним фактором еко-

логічної стабільності та стабільності розвитку економіки країни в цілому є стан водних джерел, оскільки вода є як соціально значущим ресурсом, так і допоміжним компонентом або матеріальною основою виробництва. У свою чергу, раціональне використання, охорона та відновлення водних ресурсів неможливе без належного фінансового забезпечення, яке базується на фіскальному регулюванні спеціального використання водних ресурсів та скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти.



Рис. 1. Складові фіскального регулювання використання та охорони водних ресурсів

Існуюча система фіскального регулювання використання та охорони водних ресурсів представлена обмеженим набором регуляторів: рентною платою за спеціальне використання води, екологічним податком за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти та штрафами за порушення природоохоронного законодавства в частині забруднення водно-ресурсних джерел. Надмірна уніфікованість фіскальних регуляторів, а також відірваність нормативів плати від реальної цінності водних ресурсів, які залучаються у відтворювальний процес, не дозволяють повною мірою закладати дієві стимули в поведінку водокористувачів, які сприяли б їх переходу на ощадливі способи господарського освоєння водно-ресурсного потенціалу та спонукали до мінімізації збитків, завданих водним джерелам.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У вітчизняній економічній літературі вже тривалий період висловлюються думки щодо усунення основного рудименту командно-адміністративної економіки у фіскальному регулюванні використання та охорони водних ресурсів — територіально-басейнового підходу до встановлення нормативів плати за спеціальне використання поверхневих та підземних вод [1; 5; 6; 9], але представницький та виконавчий істеблішмент не зробив в цьому напрямі навіть критично необхідних кроків для того, щоб подолати колосальний розрив між інституціональною архітектурикою регулювання водокористування нашої країни та високо-розвинених країн.

За таких умов ігнорується позитивний іноземний досвід щодо врахування при визначенні пріоритетів фіскального регулювання використання та охорони

водних ресурсів ролі водних ресурсів у виробництві продукції та наданні послуг [2; 4], що зумовлює недокапіталізованість водних ресурсів у переважній більшості галузей [7], де вода є або засобом виробництва, або матеріальною субстанцією кінцевої продукції.

Акцентується увага на численних інституціональних розривах між фіскальними пріоритетами регулювання водокористування та необхідністю стимулювання ощадливого та збалансованого залучення водних ресурсів у відтворювальний процес. Окремі вчені висловлюють думки про наявність правових колізій щодо ідентифікації реальної бази стягнення зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів [8], що призводить до значних втрат бюджетів різного таксономічного рівня та несправедливого перерозподілу водної ренти.

ЦІЛІ СТАТТІ

Цілями публікації є ідентифікація складових системи фіскального регулювання використання та охорони водних ресурсів, аналіз основних тенденцій номінальних надходжень та надходжень у порівнянних цінах зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів за період з 1999 по 2014 рік до Зведеного бюджету України, розрахунок реальної та номінальної фіскальної віддачі забраної води за період з 2000 по 2014 рік, виявлення територіальних відмінностей в рівнях номінальних надходжень та надходжень зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів у порівнянних цінах, оцінка зрушень в динаміці реальної фіскальної віддачі забраної води в розрізі регіонів України, проведення кластеризації регіонів України за рівнем фіскальної паритетності використання та охорони водних ресурсів у 2012 році, обґрунтування пріоритетних напрямів

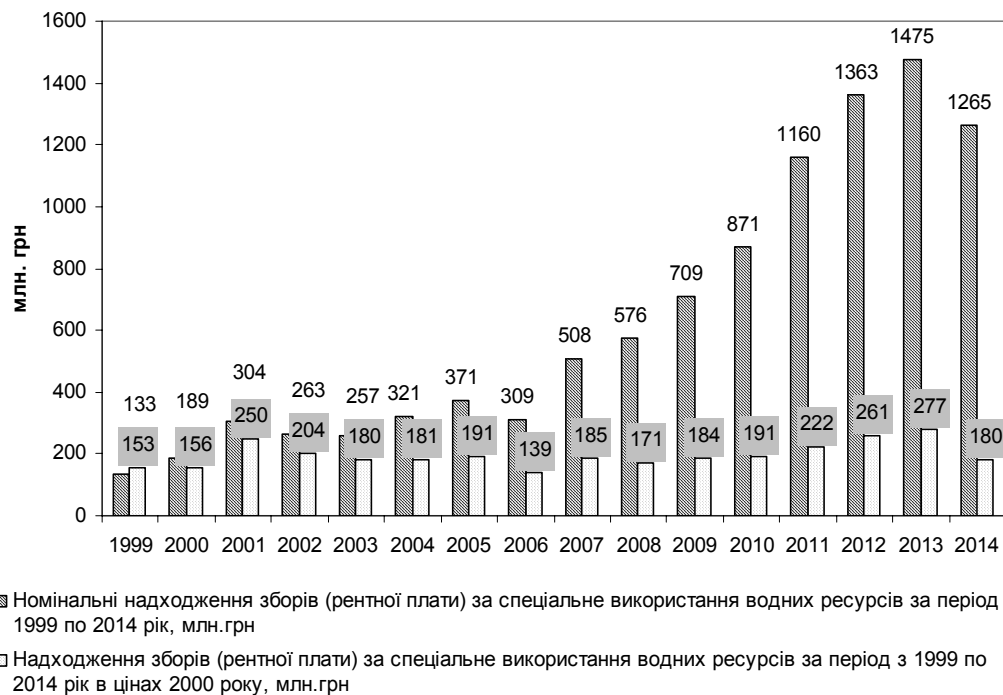


Рис. 2. Номінальні надходження та надходження у цінах 2000 року зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів до Зведеного бюджету України за період з 1999 по 2014 рік

Джерело: розраховано за оперативними даними Державної фіскальної служби України та даними Державної служби статистики України.

удосконалення системи фіскального регулювання використання та охорони водних ресурсів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Існуюча система фіскального регулювання водокористування не повною мірою виконує бюджетонапов-

нюючу та стимулюючу функції залучення водних ресурсів у відтворювальний процес. Значним негативом існуючої системи фіскального регулювання водокористування є те, що при диференціації нормативів плати за використання поверхневих і підземних вод не враховується їх роль у створенні додаткової вартості, тобто не забезпечується розмежування води як матеріально-

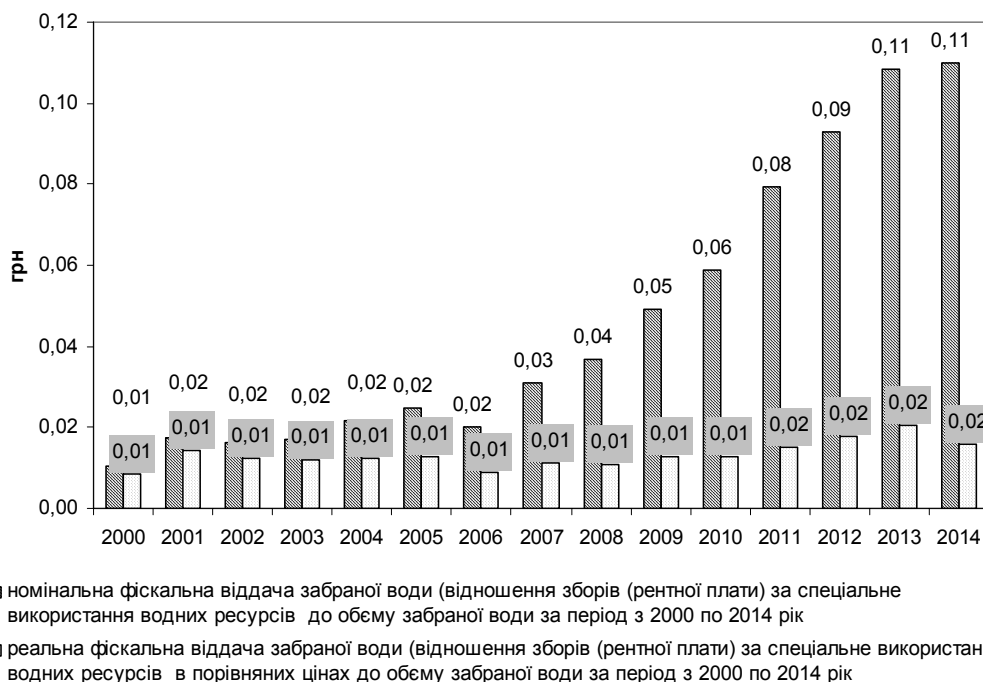
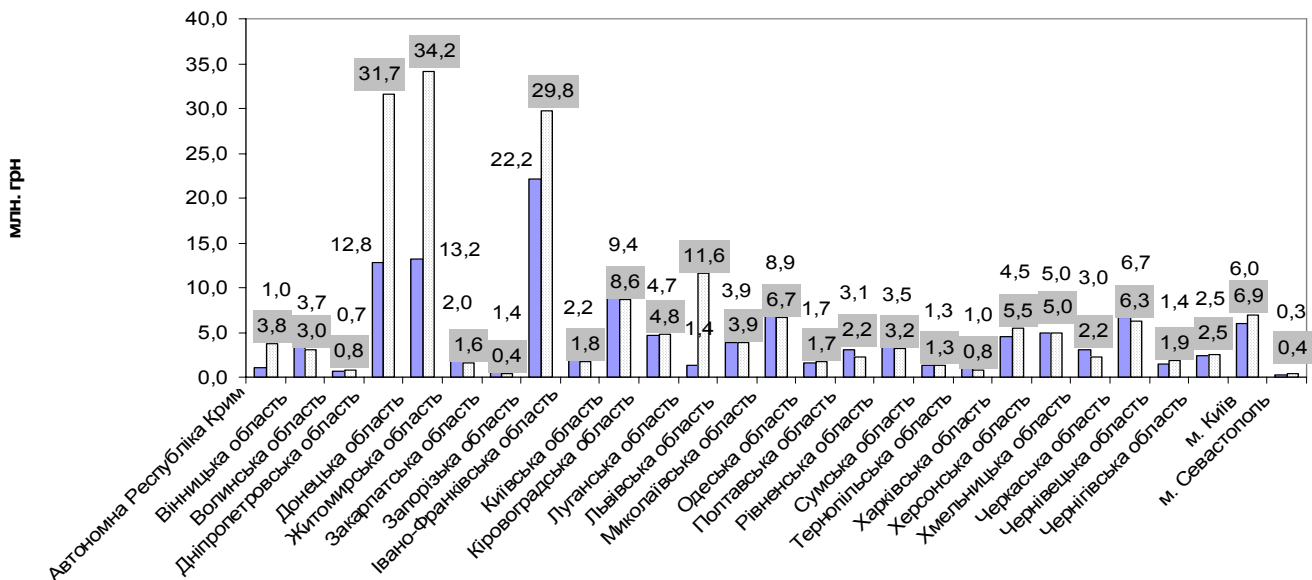


Рис. 3. Номінальна та реальна фіскальна віддача забраної води за період з 2000 по 2014 рік

Джерело: розраховано за оперативними даними Державної фіскальної служби України та даними Державної служби статистики України.



■ Надходження зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів у 2014 році в цінах 2000 року, млн.грн
 □ Надходження зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів у 2009 році в цінах 2000 року, млн.грн

Рис. 4. Порівняння надходжень зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів у 2009 та 2014 роках у цінах 2000 року в розрізі регіонів України

Джерело: розраховано за оперативними даними Державної фіскальної служби України та даними Державної служби статистики України.

речової основи виробництва готової продукції і водного ресурсу як забезпечуючого компонента у виробничому процесі.

Існуючі нормативи плати за спеціальне використання поверхневих і підземних вод є на порядок нижчими, ніж середньоєвропейські, а в окремих випадках і поступаються нормативам, що функціонують у країнах СНД. На жаль, збір за спеціальне використання водних ресурсів місцевого значення та орендна плата за надання в користування природних та штучних водних об'єктів так і не стали вагомим джерелом надходжень до місцевих бюджетів [3].

Має місце звужена база оподаткування у зв'язку з тим, що впродовж тривалого періоду більшість водних ресурсів, залучених у господарський оборот, підлягала наданню пільг і преференцій при стягненні водно-ресурсних платежів; спостерігається поступове наближення обсягу втрат водних ресурсів до об'єму водних ресурсів, які підлягають оподаткуванню на загальних підставах; наявні прецеденти невідповідності норм податкового й природоохоронного законодавства в частині встановлення і затвердження нормативів збору за спеціальне використання водних ресурсів та його справляння [8].

Основними фіскальними регуляторами залучення водних ресурсів у господарський оборот є збір (рентна плата) за спеціальне використання водних ресурсів та екологічний податок за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти (рис. 1). Рентна плата за спеціальне використання водних ресурсів надходить у розмірі 50% до загального фонду державного бюджету та 50% — у місцеві бюджети. Нарахування суми рентної плати за спеціальне використання поверхневих вод відбувається виходячи з приналежності водного джерела до відповідного басейну; рентна плата за спеціальне використання підземних вод нараховується за регіональним принципом — в розрізі адміністративно-територіальних одиниць.

Екологічний податок за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти нараховується, виходячи з найменування забруднюючих речовин та їх концентрації у скинутих водах. Він розподіляється між бюджетами у такому співвідношенні: 20% спрямовується у загальний фонд державного бюджету, 80% даного податку — у місцеві бюджети.

Для поглибленого аналізу основних тенденцій надходжень збору (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів до Зведеного бюджету України порівнюємо номінальні надходження (надходження у фактичних цінах) та надходження в цінах 2000 року (порівняних цінах), які розраховувалися шляхом ділення номінальних надходжень за відповідний рік на кумулятивний коефіцієнт індексу цін виробників. Таким чином, стане можливим показати реальні зрушення в динаміці надходжень збору (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів, оскільки буде знівелювано фактор механічного зростання нормативів плати у зв'язку з інфляційними процесами.

Протягом 1999—2014 років динаміка обсягів номінальних надходжень зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів показала висхідний тренд (рис. 2). Якщо у період з 1999 по 2006 роки тенденція до зростання даного показника не була виражена чітко, оскільки протягом 1999—2001 років спостерігалось деяке його зростання (з 133 млн грн. у 1999 році до 304 млн грн. у 2001 році), у 2002—2003 роках сума номінальних надходжень зборів за спеціальне використання водних ресурсів скоротилась до 257 млн грн., а у 2005 році знову зросла до 371 млн грн., після чого у 2006 році становила 309 млн грн. Починаючи з 2007 року має місце чітка тенденція до нарощення обсягів номінальних надходжень зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів: якщо у 2007 році їх сума становила 508 млн грн., то до 2013 року вона ви-



Рис. 5. Регіональний розріз сум надходжень збору (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів до Зведеного бюджету України у 2014 році та динаміка рівня реальної фіскальної віддачі забраної води

Джерело: розраховано за оперативними даними Державної фіскальної служби України та даними Державної служби статистики України.

росла майже втричі і сягнула 1475 млн грн., після чого у 2014 році знизилась до 1265 млн грн.

Проте така картина спостерігається лише в динаміці номінальних надходжень і не дає підстав зробити висновок про наявне реальне зростання надходжень зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів. Причиною суттєвого зростання даного показника починаючи з 2008 року є різке зростання цін на фоні глобальної економічної кризи, адже у 2014 році ціни зросли у 2,6 рази порівняно з 2007 роком, який є останнім роком докризової фінансової стабільності.

Сума реальних (у цінах 2000 року) надходжень зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів протягом 1999—2014 років також має тенденцію до зростання, проте її темпи є значно меншими, ніж темпи зростання номінальної суми даного виду зборів.

Важливими показниками невідповідності між величинами номінальних та реальних надходжень зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів до Зведеного бюджету України, а також ефективності фіскального регулювання водокористування є показники номінальної та реальної фіскальної віддачі, розраховані відповідно як відношення номінальної величини зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів до об'єму забраної води та відношення зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів у порівнянних цінах (цінах 2000 року) до об'єму забраної води.

За період з 2000 по 2014 рік номінальна фіскальна віддача забраної води як і сума номінальних надходжень збору за спеціальне використання водних ресурсів демонстрували позитивну тенденцію (рис. 3). Протягом 2000—2006 років суттєвого зростання номінальної фіскальної віддачі забраної води не відбулося: за цей період її значення підвищилося на 0,01 грн./м куб. Протягом 2007—2014 років даний показник продемонстрував чітку тенденцію до зростання — з 0,03 грн./м куб. у 2007 році до 0,11 грн./м куб. у 2014 році. Така тенденція має місце у зв'язку зі зростанням індексу цін виробників, що є наслідком глобальної фінансової кризи 2008 року. Знову ж, варто зазначити, що таке зростання фіскальної віддачі забраної води є суто номінальним, реальні темпи зростання даного показника показали майже сталий тренд: з 2000 року по 2014 рік реальна фіскальна віддача забраної води зросла всього на 0,01 грн./м куб.

У розрізі регіонів має місце значний варіаційний розрив між значеннями зборів за спеціальне використання водних ресурсів, оскільки неоднаковий рівень промислового потенціалу та потужностей сільськогосподарського виробництва і комунального господарства вимагає залучення до господарського обороту різного обсягу водних ресурсів. Якщо порівняти реальну величину зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів у 2014 та 2009 роках, то по більшості регіонів спостерігається зниження даного показника, що свідчить про зменшення результативності фіскального регулювання водокористування (рис. 4).

Таблиця 1. Показники кластеризації регіонів України у 2012 році за критерієм фінансової паритетності регулювання використання і охорони водних ресурсів

	реальна фінансова віддача забраної води (відношення зборів (рентної плати) за спеціальне використання водних ресурсів в порівнянних цінах до об'єму забраної води) у 2012 році, грн./куб.м	фінансовий рівень відшкодування скидів забруднених вод безпосередньо у водні об'єкти у 2012 році (відношення екологічного податку за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти до об'єму відведення стічних вод), грн./куб.м	питомі капітальні інвестиції на очищення зворотних вод (обсяг капітальних інвестицій на очищення зворотних вод до об'єму відведення стічних вод), грн./куб.м
Автономна Республіка Крим	0,005	0,0022	0,007
Вінницька область	0,032	0,0005	0,002
Волинська область	0,008	0,0025	0,001
Дніпропетровська область	0,023	0,0015	0,018
Донецька область	0,021	0,0019	0,015
Житомирська область	0,012	0,0011	0,001
Закарпатська область	0,040	0,0029	0,019
Запорізька область	0,034	0,0008	0,019
Івано-Франківська область	0,024	0,0019	0,060
Київська область	0,011	0,0002	0,002
Кіровоградська область	0,029	0,0020	0,019
Луганська область	0,028	0,0031	0,020
Львівська область	0,035	0,0070	0,011
Миколаївська область	0,039	0,0013	0,018
Одеська область	0,002	0,0009	0,010
Полтавська область	0,016	0,0017	0,090
Рівненська область	0,021	0,0024	0,012
Сумська область	0,015	0,0016	0,032
Тернопільська область	0,016	0,0008	0,004
Харківська область	0,028	0,0030	0,012
Херсонська область	0,005	0,0059	0,004
Хмельницька область	0,029	0,0059	0,070
Черкаська область	0,033	0,0015	0,007
Чернівецька область	0,021	0,0011	0,008
Чернігівська область	0,023	0,0005	0,051
м. Київ	0,022	0,0025	0,065
м. Севастополь	0,028	0,0089	0,147

Джерело: розраховано за оперативними даними Державної фінансової служби України та даними Державної служби статистики України.

Як бачимо з картосхеми (рис. 5), найбільший обсяг номінальних надходжень збору (рентної плати) за спеціальне використання води у 2014 році мав місце у центральних та південно-східних областях, а саме: Київській, Черкаській, Кіровоградській, Миколаївській, Херсонській, Запорізькій, Дніпропетровській та Донецькій областях. Наявність суттєвих обсягів надходжень даного платежу у Миколаївській та Херсонській областях пов'язана із потребами водозабезпечення землеробських угідь. У Запорізькій області відносно великі суми надходжень збору (рентної плати) за спеціальне використання води пояснюються відповідно значними обсягами забору води на потреби гідроенергетичного комплексу, у Дніпропетровській та Донецькій областях — на потреби промислового комплексу. Варто зазначити, що навіть в умовах проведення антитерористичної операції, об'єми забору води для

функціонування промисловості у Донецькій області залишаються на високому рівні.

Щодо рівня реальної фінансової віддачі води, то у 2014 році у більшості областей він має тенденцію до зростання, зокрема порівняно з 2008 роком. Чітка позитивна тенденція даного показника протягом 2003—2014 років спостерігається у Закарпатській, Львівській, Івано-Франківській, Хмельницькій, Київській, Миколаївській, Одеській, Черкаській, Чернігівській, Полтавській областях. Водночас дещо скоротився рівень реальної фінансової віддачі забраної води у Луганській, Донецькій, Дніпропетровській, Кіровоградській, Чернівецькій областях, АРК Крим та м. Севастополі. У Херсонській, Волинській, Сумській областях суттєвих змін не відбулося. Найшвидшими темпами протягом досліджуваного періоду реальна фінансова віддача зростала у Закарпатській області — з 0,006 грн./м куб. до

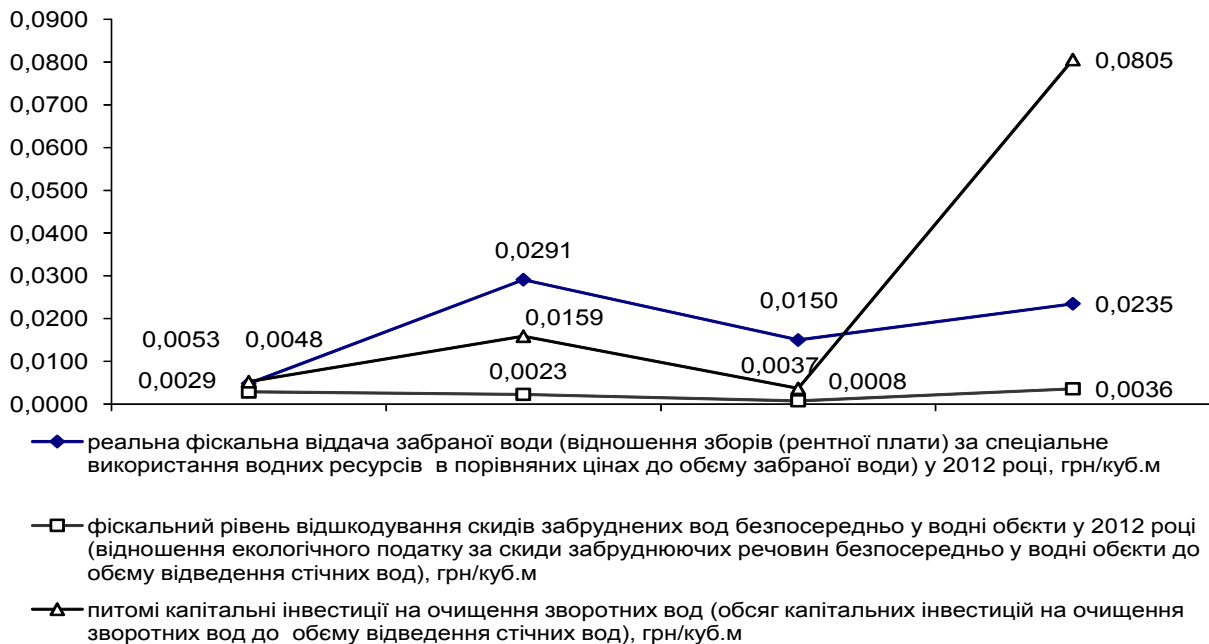


Рис. 6. Графік середніх значень показників кластеризації

0,037 грн./м куб., Хмельницькій області — до 0,027 грн./м куб., Миколаївській та Черкаській областях.

Для ідентифікації відмінностей в рівнях надходжень зборів за спеціальне використання водних ресурсів та визначення фінансових можливостей відтворення водно-ресурсного потенціалу була проведена кластеризація регіонів за критерієм фіскальної паритетності регулювання використання і охорони водних ресурсів.

Основна перевага кластерного аналізу полягає в тому, що він дозволяє об'єднувати об'єкти в однорідні за кількома показниками групи (кластери). Алгоритм його застосування складається з наступних кроків: формування матриці "об'єкт — ознака", де в якості об'єктів можуть виступати регіони, міста і т.д., а ознаками є значимі характеристики, пов'язані з фіскальними платежами; вибір схожості або міри відстані, на основі якої буде будуватися класифікація; визначення зв'язку між об'єктами на основі побудови матриці схожості або відстаней, симетричної вихідної матриці; виявлення груп та інтерпретація отриманих результатів.

Крім того, проведення кластерного аналізу за одними і тими ж об'єктами і показниками за даними різних часових зрізів дає уявлення про динаміку розвитку регіонів, їх рух щодо сформованих груп, що надає вихідну інформацію для прогнозування. Використання кластерного аналізу не вичерпується узагальненням великих масивів кількісних даних. Він також застосовується для зіставлення об'єктів за якісними характеристиками.

Метод кластеризації к-середніх є найбільш поширеним інструментом при використанні кластерного аналізу. При використанні даного методу важливо припустити можливу кількість кластерів за спостереженнями. У загальному випадку метод к-середніх будує рівно K різних кластерів, розташованих на можливих великих відстанях один від іншого. В тому кластері, де сума середніх значень більша, той кластер має вище конкурентне положення. Віддалі між кластерами свідчать про інституціональні розриви між кластерами.

У межах обраного критерію було визначено такі показники: реальна фіскальна віддача забраної води, фіскальний рівень відшкодування збитків, нанесених скидами забруднюючих речовин, питомі капітальні інвестиції на очищення зворотних вод (табл. 1).

Кінцеві параметри багатофакторного розвідувального аналізу отримано на третій ітерації і за результатами обробки первинних даних (табл. 1) виділено 4 кластери. Конкурентне положення окремого взятої групи регіонів оцінено на графіку середніх значень показників кластеризації (рис. 6). Сума даних показників для конкретного кластера показує рівень ефективності за вибраними критеріями. В результаті групи регіонів можна проранжувати в порядку спадання конкурентного положення: Кластер 4, Кластер 2, Кластер 3 та Кластер 1. Найбільший інституціональний розрив за вибраними показниками є між кластером 4 та 1, котрі відповідно займають найкраще та найгірше конкурентне положення (рис. 7).

Результати кластеризації показують значні територіальні розриви в рівнях фіскальної паритетності використання та охорони водних ресурсів, що не завжди корелює з тими нормативами, які встановлені для поверхневих та підземних вод. Це є підставою для трансформації існуючої системи фіскального регулювання використання та охорони водних ресурсів.

Першочерговими заходами, які необхідно здійснити, щоб забезпечити поступову конвергенцію вітчизняної системи фіскального регулювання використання та охорони водних ресурсів до аналогічних систем високорозвинених країн, мають бути:

— існуючий територіально-басейновий підхід до встановлення нормативів плати за спеціальне використання поверхневих та підземних вод необхідно доповнити підходами, які враховують роль водних ресурсів у виробництві готової продукції та наданні послуг;

— переорієнтація системи фіскального регулювання шляхом запровадження інструментів, які стимулюватимуть водокористувачів до дотримання вимог, які пред-

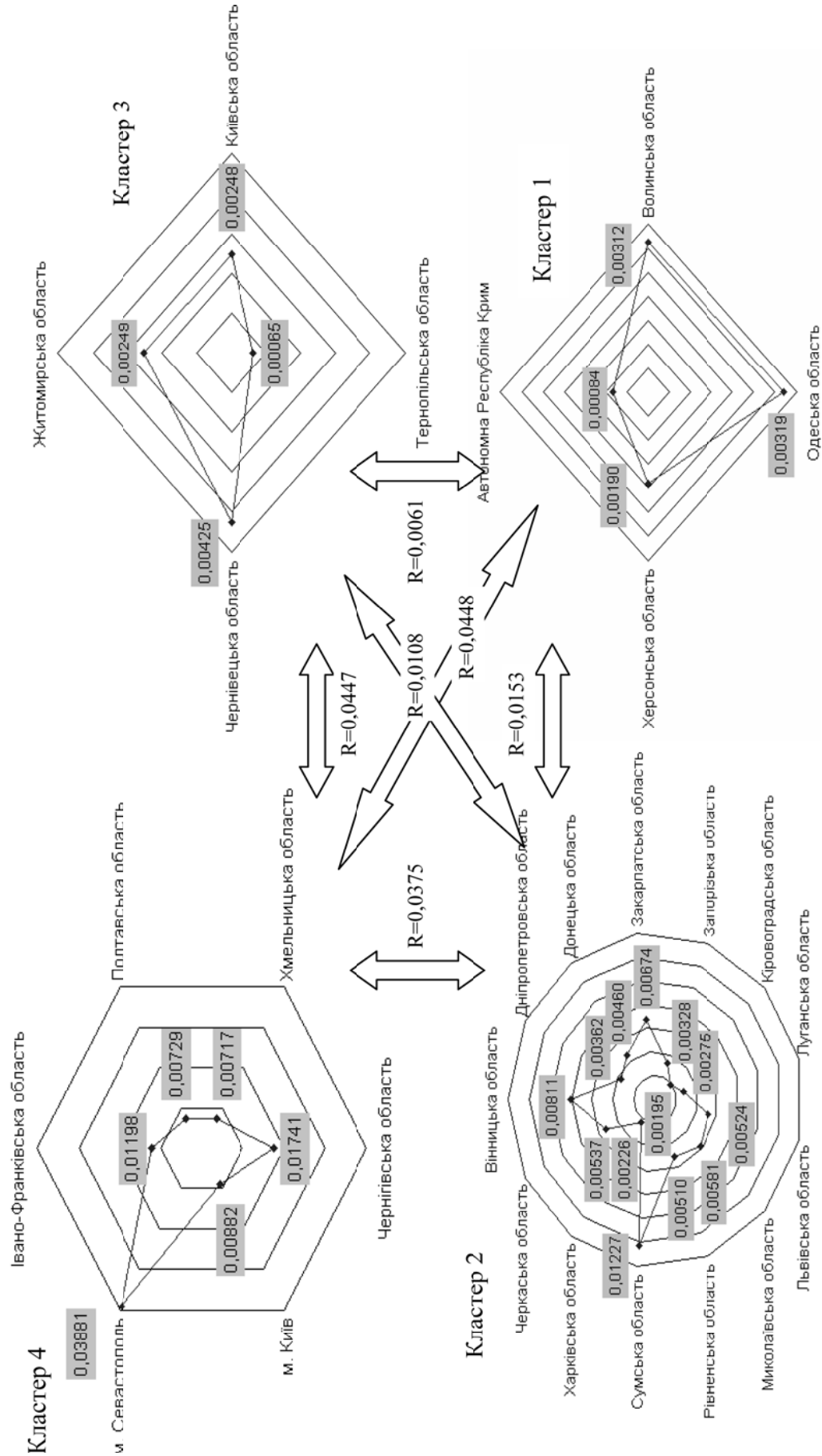


Рис. 7. Матриця евклідових відстаней (R) та позиції елементів кластерів виходячи з відстаней від центру

являються водоохоронними директивами Європейського Союзу (мова йде про збільшення ставок екологічного податку за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти та збільшення розмірів штрафів за порушення природоохоронного законодавства);

— перегляд методики нарахування орендної плати за користування водними та водогосподарськими об'єктами на основі врахування басейнових умов водокористування та виду господарської діяльності, яка базується на використанні водних ресурсів;

— понижувальні коефіцієнти при стягненні рентної плати за спеціальне використання водних ресурсів мають бути збережені лише у тих ланках національного господарства, які є складовою системи забезпечення національної безпеки.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Інституціональною та методологічною передумовами функціонування фіскальної системи регулювання використання та охорони водних ресурсів в Україні є територіально-басейновий принцип встановлення нормативів плати за спеціальне використання води та частково — ставок екологічного податку за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти. Це не дає можливості ідентифікувати реальну базу утворення та присвоєння окремими суб'єктами господарської діяльності водної ренти, що залишає поза фінансовими фондами держави і територіальних громад значні потоки водно-ресурсних платежів.

Використання територіально-басейнового підходу при встановленні нормативів за спеціальне водокористування супроводжується механічним їх збільшенням у зв'язку з інфляційними процесами, що при порівнянні з надходженнями водно-ресурсних платежів у порівнянних цінах не демонструє позитивного тренду в динаміці зборів за спеціальне використання водних ресурсів, які надходять до Зведеного бюджету України.

Спрощений підхід до визначення бази стягнення водно-ресурсних платежів призвів до значного варіаційного розмаху у рівнях реальної фіскальної віддачі в розрізі адміністративно-територіальних одиниць України та незадовільного значення фіскальної паритетності в окремих регіонах, що потребує конвергенції вітчизняної та передових іноземних систем фіскального регулювання водокористування.

Література:

1. Голян В.А. Інституціональне середовище водокористування: сучасний стан та механізми вдосконалення: монографія / В.А. Голян. — Луцьк: Твердиня, 2009. — 592 с.
2. Голян В.А. Оцінка фіскального регулювання водокористування / В.А. Голян // Статистика України. — 2008. — № 3 (42). — С. 49—54.
3. Голян В.А. Фіскальне регулювання водокористування в регіоні: інституціональні засади та напрями вдосконалення / В.А. Голян, В.М. Бардась, Р.В. Бусел // Механізм регулювання економіки. — 2012. — № 1. — С. 25—37.
4. Голян В.А. Фіскальне регулювання водокористування в умовах нових економічних викликів /

В.А. Голян // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 12 (66). — С. 194—201.

5. Голян В.А. Фіскальне регулювання природокористування: теоретико-методологічні засади врахування територіальних відмінностей рівня ресурсно-екологічної спрямованості податкових надходжень / В.А. Голян, В.М. Бардась // Економіка та держава. — 2011. — № 10. — С. 18—23.

6. Жук П.В. Шляхи вдосконалення економічного регулювання водокористування в Україні / П.В. Жук // Регіональна економіка. — 2010. — № 3. — С. 139—147.

7. Капіталізація природних ресурсів: монографія / За заг. ред. д. е. н., проф., акад. НААН України М.А. Хвесика. — К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. — 268 с.

8. Огонь Ц.Г. Ефективність оподаткування та проблеми раціонального використання й відновлення водних ресурсів / Ц.Г. Огонь // Фінанси України. — 2010. — № 1. — С. 16—28.

9. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: націон. доп. / За ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. — К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. — 776 с.

References:

1. Holian, V.A. (2009), *Instytutsional'ne seredovysche vodokorystuvannia: suchasnyj stan ta mekhanizmy vdoskonalennia* [Institutional environment of water use: current status and mechanisms of improvement], Tverdynia, Luts'k, Ukraine.
2. Holian, V.A. (2008), "Evaluation of fiscal regulation of water use", *Statystyka Ukrainy*, vol. 3 (42), pp. 49—54.
3. Holian, V.A. Bardas', V.M. and Busel, R.V. (2012), "Fiscal regulation of water use in the region: institutional principles and ways of improvement", *Mechanism of Economic Regulation*, vol. 1, pp. 25—37.
4. Holian, V.A. (2006), "Fiscal regulation of water resources usage conditioned by new economic challenges", *Actual problems of economics*, vol. 12 (66), pp. 194—201.
5. Holian, V.A. and Bardas', V.M. (2011), "Fiscal regulation natural resources usage: theoretical and methodological principles of incorporation regional differences in the level of resource and environmental focus of tax revenues", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 10, pp. 18—23.
6. Zhuk, P.V. (2010), "Ways of improving the economic regulation of water use in Ukraine", *Rehional'na ekonomika*, vol. 3, pp. 139—147.
7. Khvesyk, M.A. et al. (2014), *Kapitalizatsiia pryrodnykh resursiv* [Capitalization of natural resources], PI IEESD NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
8. Ohon', Ts.H. (2010), "The efficiency of taxation and problems of rational use and restoration of water resources", *Finansy Ukrainy*, vol. 1, pp. 16—28.
9. Libanova, E.M. Khvesyk, M.A. et al. (2014), *Sot-sial'no-ekonomichnyj potentsial staloho rozvytku Ukrainy ta ii rehioniv: natsion. dop.* [Socio-economic potential of the sustainable development of Ukraine and its regions: national report], PI IEESD NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine. *Стаття надійшла до редакції 13.11.2015 р.*

В. П. Задорожний,
д. держ.упр., доцент кафедри фінансів та банківської справи Полтавський національний
технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

V. Zadorozhnyy,
Poltava national technical Yuri Kondratyuk university assistant professor
Department of Finance and Banking Doctor of Public Administration

IMPROVING THE MECHANISM OF GOVERNMENT DEBT MANAGEMENT UKRAINE

У статті проведено аналіз основних показників, динаміки та структури державного боргу України. На основі даного аналізу відзначено, що механізм управління державним боргом в Україні потребує вдосконалення. Наведено ряд стратегічних документів, які містять ключові положення щодо управління державним боргом в Україні, а також запропоновано напрями підвищення ефективності цього процесу.

The article analyzes the main indicators of the dynamics and structure of state debt of Ukraine. Based on this analysis noted that the mechanism of debt management in Ukraine requires improvement. Shows the number of strategic documents that contain key provisions on debt management in Ukraine and suggested ways of increasing the efficiency of the process.

Ключові слова: державний борг, гарантований державою борг, зовнішній борг, управління державним боргом.

Key words: public debt, guaranteed debt, external debt, public debt management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Державний борг за своєю економічною сутністю визначає економічні відносини держави як позичальника з її кредиторами (резидентами та нерезидентами) з приводу перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту на умовах строковості, платності та повернення. Актуальність вивчення процесів формування та зменшення державного боргу обумовлюється його

багатостороннім впливом на соціально-економічне становище держави. Також варто звернути увагу на значні обсяги державного боргу України та стрімку динаміку його зростання упродовж останніх декількох років, що призводить до формування серйозних боргових загроз для національної економіки, що вимагає розробки науково-обґрунтованого механізму ефективного управління державним боргом.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематикою утворення та обслуговування державного боргу займалися провідні зарубіжні вчені: Д. Рікардо, Р. Барро, Дж. Кейнс, Д. Бьюкенен, Р. Девіс, А. Лернер, М. Карлберг, Ф. Модільяні, Ф. Фрідман, Р. Масгрейв, Ш.Планкерт та інші. Враховуючи актуальність зазначеного напрямку досліджень для України, ними займаються провідні вітчизняні вчені, зокрема: О. Барановський, О. Кириченко, В. Кучер, Т. Вахнаненко, Н. Приказюк, Т. Матюшко, В. Пластун, С. Юрій та ін. Проте до даного часу не розроблено ефективний механізм управління державним боргом в Україні, про що свідчить динаміка зростання державного боргу та його структура, проблеми, пов'язані з розміщенням та використанням залучених коштів тощо.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є аналіз основних показників та динаміки державного боргу України, розробка напрямів удосконалення механізму управління державним боргом України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Законодавче визначення державного боргу зафіксовано Бюджетним кодексом України. Згідно з ст.2 Бюджетного кодексу України державний борг — це загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають в дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [1]. Державний борг за своєю економічною сутністю визначає економічні відносини держави як позичальника з її кредиторами (резидентами та нерезидентами) з приводу перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту на умовах строковості, платності та повернення.

Бюджетний кодекс України виокремлює поняття гарантованого державою боргу — це загальна сума боргових зобов'язань суб'єктів господарювання-резидентів України щодо отриманих та непогашених на звітну дату кредитів (позик), виконання яких забезпечено державними гарантіями. Порядок отримання державних гарантій на боргові зобов'язання регулюється ст. 17 і 18 Бюджетного кодексу України [1]. Тобто, сутність гарантованого державою боргу зводиться до того, що разі, коли суб'єкт господарювання не в змозі погасити таку суму боргу, фінансова відповідальність за його погашення переходить на державний бюджет.

Управління державним боргом комплекс заходів держави щодо виплати відсоткових доходів і погашення позик кредиторам, зміни умов уже випущених позик, визначення умов і випуску нових позик. У процесі управління державним боргом повинні бути враховані такі фактори:

- економічна та політична ситуація в країні;
- рівень інфляції;

- ділова активність та експортна діяльність суб'єктів підприємницької діяльності;
- та ін.

Управління державним боргом в Україні здійснюється при взаємодії та співпраці Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів України, Національного банку України та Державного казначейства України, які, відповідно до покладених функцій та повноважень несуть відповідальність за розробку та реалізацію ефективної боргової стратегії держави, мета якої — забезпечення фінансової стабільності та боргової стійкості країни. Право на здійснення державних запозичень в межах, визначених законом про Державний бюджет України, належить державі в особі Міністра фінансів України за дорученням Кабінету Міністрів України [2].

Важливим комплексним документом, що спрямований на підвищення ефективності управління борговими зобов'язаннями України є Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2013 — 2015 роки. У стратегії відзначено, що середньострокова перспектива у борговій сфері характеризується високим ризиком рефінансування та помірним відсотковим ризиком [3]. Крім того, потенційними факторами, що можуть збільшити ризики для України, є:

- зменшення попиту на вітчизняні товари та послуги на зовнішньому ринку;
- погіршення показників платіжного балансу;
- девальвація/ревальвація національної валюти;
- погіршення ситуації на світовому фінансовому ринку;
- залежність банківського сектору від зовнішніх кредитних ресурсів.

Відмітимо, що саме такі процеси відбуваються в Україні на даний час.

Стратегією визначено ряд шляхів щодо задоволення потреб держави у позикових ресурсах шляхом фінансування державного бюджету за мінімально можливою вартістю обслуговування державного боргу з урахуванням ризиків та утримання обсягу державного боргу на економічно безпечному рівні, серед яких:

- оптимізації структури державного боргу в розрізі валюти і відсоткових ставок, що дасть змогу мінімізувати відповідні ризики;
- мінімізації ризиків, пов'язаних з рефінансуванням;
- запобігання виникненню пікових навантажень на державний бюджет, що пов'язані із здійсненням платежів за державним боргом;
- здійснення запозичень для підтримки та розвитку пріоритетних сфер економіки;
- забезпечення системного підходу до міжнародної інтеграції та співпраці, у тому числі запровадження дієвих механізмів прийняття рішень у зовнішньоекономічній сфері;
- запровадження стратегії залучення, ефективного використання та моніторингу зовнішньої допомоги;
- розширення співпраці з міжнародними організаціями, в тому числі міжнародними фінансовими організаціями;

— забезпечення прозорості діяльності, пов'язаної з управлінням державним боргом, та публічності відповідної інформації [3].

На виконання цієї Стратегії було прийнято ряд прийнято ряд інших нормативно-правових актів, але, на сьогодні спостерігається наднизька ефективність реалізації стратегічних напрямів управління державним боргом, що, в свою чергу відмічено в п.3.4 Стратегії національної безпеки України, де зазначено, що однією з актуальних загроз національній безпеці України визначено неефективне управління державним боргом. Забезпечення економічної безпеки передбачається в т.ч. шляхом ефективного використання бюджетних коштів, міжнародної економічної допомоги та ресурсів міжнародних фінансових організацій, дієвого контролю за станом державного боргу [4].

Про необхідність покращення ситуації щодо управління державним боргом України йдеться і у Стратегії сталого розвитку "Україна — 2020", де одним із стратегічних індикаторів її реалізації визначено максимальне відношення загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу до валового внутрішнього продукту за розрахунками Міжнародного валютного фонду не перевищуватиме 60 відсотків (відповідно до Маастрихтських критеріїв конвергенції) [5].

Ще одним фактором, який зумовлює пошук підвищення ефективності управління державним боргом в Україні є динаміка державного боргу, яка за останні декілька років свідчить про надвисокий темп його зростання та структура, в якій переважає зовнішній борг.

Так, за даними Міністерства фінансів України, станом на 30.09.2015 сума державного та гарантованого державою боргу становила 70,7 млрд дол. США, що на 16,4 млрд дол. США більше у порівнянні з його обсягом на кінець 2010 року [6]. Така ситуація безумовно свідчить про загрозу бюджетній безпеці держави та є негативним фактором щодо формування видаткової частини Державного бюджету України.

Аналізуючи структуру боргових зобов'язань України відмітимо, що 82,3% складає державний борг, гарантований державою борг складає 17,7%. Переважну частку боргових зобов'язань складає зовнішній борг: так, в структурі державного боргу частка зовнішнього боргу становить 60,7%, в структурі гарантованого державою боргу — зовнішній становить 90,2%. За валютами погашення близько 70% державного та гарантованого державою боргу підлягає погашенню в іноземних валютах. Така ситуація ще більше загострює проблему розрахунку держави за зобов'язаннями, так витрат на обслуговування боргу, адже за рахунок інфляції та девальвації гривні, у гривневому еквіваленті збільшення зазначеної суми відбулось у 3,5 разів [6].

Отже, нагальною необхідністю постає запровадження дієвої державної політики управління боргом, метою якої повинно бути одержання найвищого ефекту від запозичених коштів та уникнення макроекономічних труднощів і проблем платіжного балансу в майбутньому. Формування ефективної державної політики управління державним боргом потребує чіткої координації дій в усіх сферах і ланках економічної і

фінансової систем. Суб'єктами забезпечення фінансової безпеки держави є Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Рада національної безпеки і оборони України, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, Національний банк України, суди загальної юрисдикції, прокуратура України, місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування, Служба безпеки України, Державна прикордонна служба України, громадяни України та їх об'єднання.

Враховуючи те, що основною причиною росту запозичень в нашій країні є постійний дефіцит платіжного балансу країни та неспроможність фінансування соціальних програм, найкращим з існуючих методів скорочення державного боргу є зростання обсягів експорту товарів та послуг, які сприяють надходженням грошової маси в країну, як результат — надходжень до бюджету. Проте в за 9 місяців 2015 року порівняно з аналогічним періодом 2014 року, в Україні зафіксовано скорочення експорту на рівні 33% [7]. Тому в найближчому часі перспектива покращення ситуації для України за рахунок такого напрямку є малоімовірною.

З метою оздоровлення системи державних фінансів та забезпечення фінансової стабільності на валютному і банківському ринку, Міністерство фінансів працює над зменшенням обсягу державного боргу України та боргового навантаження, відомство працює у 2 напрямках:

1. Заміщення старих боргів на нові більш дешеві фінансові інструменти. Міністерство фінансів ефективно здійснює політику заміщення дорогих запозичень минулих років (в середньому — під 8% річних строком близько 8 років) на більш дешеві позики (в середньому — до 3% річних строком більше 10 років). Таким чином, нові кредити є майже у 3 рази вигідніші за попередні.

2. Реструктуризація боргів з власниками комерційних зовнішніх зобов'язань країни: Угода між Міністерством фінансів та Спеціальним комітетом кредиторів щодо реструктуризації зовнішнього комерційного боргу України передбачає, зокрема, зменшення основної суми суверенного і гарантованого державою боргу на 20%, що дозволяє негайно знизити борговий тягар на \$3,6 млрд (\$3,8 млрд, якщо таке саме зниження буде погоджено по гарантованим державою валютним боргам державних підприємств, а також по євробондах м. Київ) [2].

З огляду на підвищені геополітичні ризики навколо України для інвесторів не варто прогнозувати зниження відсоткових ставок по обслуговуванню боргу, що в умовах очікування високого рівня дефіциту бюджету є додатковим тиском на державний бюджет. Наразі вкрай важливо зберігати постійний контроль та здійснювати своєчасне втручання в податково-бюджетне регулювання з метою уникнення нарощення високих рівнів зовнішнього та внутрішнього державного боргу особливо за низького рівня доходів державного бюджету.

З метою оптимізації боргової політики України вважаємо необхідним запровадження дієвих заходів щодо:

- забезпечення стабільного виконання державою всіх зобов'язань перед інвесторами і кредиторами;
- раціонального розміщення позикових коштів;

— формування оптимальної для бюджету структури боргових зобов'язань, враховуючи терміни та валюту погашення;

— зменшення частки зовнішньої заборгованості в загальній частці боргу країни та переорієнтація на внутрішній ринок державних запозичень на період нестабільності національної валюти;

— вдосконалення нормативно-правової бази, обробка комплексної боргової стратегії, за якої державний борг замість боргового тягаря на економіку стане інструментом економічного зростання для держави;

— залучення фінансових переважно для реалізації програм інноваційного та інвестиційного розвитку країни;

— здійснення видачі державних гарантій лише у виняткових випадках, пов'язаних із реалізацією національних інтересів.

Серед вищезазначених заходів важливе місце належить розробці та прийняттю Закону України "Про Державний борг України", адже всі інші зазначені вище заходи потребують системного і законодавчого підґрунтя, яке б враховувало передові досягнення боргової теорії та практики здійснення боргової політики. Прийняття такого закону сприятиме вирішенню таких завдань:

— вдосконалення механізмів здійснення державних запозичень та погашення державного боргу;

— регламентації механізму надання державних гарантій із урахуванням ризиків;

— забезпечення прозорості в процесі управління державним боргом;

— встановлення чіткого та збалансованого механізму розмежування повноважень владних структур з управління державним боргом.

ВИСНОВКИ

На даний час проблема пошуку шляхів управління державним боргом в Україні посідає вагомe місце, що зумовлена стрімкою динамікою зростання сум боргових зобов'язань, особливо в частині зовнішнього боргу. Проблема загострюється девальвацією національної валюти, адже більша частина боргу підлягає погашенню в іноземній валюті, а обсяги експорту у порівнянні з минулим роком суттєво знизились. При тому, що останнім часом прийнято ряд нормативно-правових актів щодо підвищення ефективності управління державним боргом, вищезазначені проблеми свідчать про їх недостатню ефективність. На нашу думку, підвищенню ефективності управління державним боргом сприяло б прийняття Закону України "Про державний борг", який би комплексно регламентував компетенцію органів влади, підходи до надання державних гарантій, структуру та визначення обсягу державного боргу та ін.

Література:

1. Бюджетний кодекс України // Верховна Рада України — Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

2. Міністерство фінансів України — Офіційний веб-сайт // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

3. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2013 р. № 320 // Верховна Рада України — Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/320-2013-%D0%BF>

4. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року "Про Стратегію національної безпеки України": Указ Президента України від 26 травня 2015 року № 287/2015 // Верховна Рада України — Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>

5. Про Стратегію сталого розвитку "Україна — 2020": Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 // Верховна Рада України — Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

6. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу України у 2015 році // Міністерство фінансів України — Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/news/view/statistichni-materiali-schodo-derzhavnogo-ta-garantovanogo-derzhavogo-borgu-ukraini-%28stanom-na-31_08_2015%29?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu

7. Державна служба статистики — офіційний веб-сайт // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2010), "Budget Code of Ukraine" available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. (Accessed 10 Nov 2015).

2. Ministry of Finance of Ukraine (2015), available at: <http://www.minfin.gov.ua>. (Accessed 10 Nov 2015).

3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2013), Resolution "On approval of medium-term government debt management strategy for 2013-2015" available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/320-2013-%D0%BF> (Accessed 10 Nov 2015).

4. President of Ukraine (2015), Decree "On the decision of the National Security and Defense Council of Ukraine on May 6, 2015 "On National Security Strategy of Ukraine", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/287/2015> (Accessed 10 Nov 2015).

5. President of Ukraine (2015), Decree "On the Strategy of Sustainable Development "Ukraine - 2020", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (Accessed 10 Nov 2015).

6. Ministry of Finance of Ukraine (2015), "Statistical materials on public and publicly guaranteed debt of Ukraine in 2015", available at: http://www.minfin.gov.ua/news/view/statistichni-materiali-schodo-derzhavnogo-ta-garantovanogo-derzhavogo-borgu-ukraini-%28stanom-na-31_08_2015%29?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu (Accessed 10 Nov 2015).

7. State Statistics Committee of Ukraine (2015), Statistical information, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 10 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 16.11.2015 р.

УДК 330.131.7:336. (045)

Л. О. Чорна,
 д. е. н., професор, завідувач кафедри,
 Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
 В. В. Соколовська,
 к. е. н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування, Вінницький торговельно-
 економічний інститут КНТЕУ
 Г. В. Осипенко,
 аспірант, Хмельницький національний університет

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

L. Chorna,
 Doctor of Economics, professor, head of department, Vinnytsia Trade and Economic Institute KNTU
 V. Sokolovska,
 PhD, assistant professor of management and administration, Vinnytsia Trade and Economic Institute KNTU
 G. Osipenko,
 PhD student, Khmelnytsky National University

FINANCIAL RISKS OF INVESTMENTS IN ENTERPRISES

Стаття містить результати дослідження особливостей фінансових ризиків інвестицій на підприємствах. Автор розглядає процес побудови інвестиційної стратегії та механізму її запровадження з акцентуванням уваги до нейтралізації інвестиційних ризиків. Система оцінки ризиків побудована на традиційних метриках та проекції системи збалансованих показників дозволяє гнучко управляти процесами нейтралізації ризиків у залежності від змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Інвестиційна стратегія передбачає формування центрів виникнення та нейтралізації ризиків. Ризик-менеджери разом з визначеними експертами визначають рівень можливих ризиків та процедури їх нейтралізації. Нині одним з основних напрямів діяльності підприємств є інвестиційна діяльність, відповідно до якої підприємство повинно формувати власну інвестиційну стратегію та враховувати фінансові ризики інвестицій. Запропоновані інструменти нейтралізації інвестиційних ризиків дозволять одержати високі показники окупності інвестицій, нейтралізувати ризики в умовах невизначеності зовнішнього середовища, сформувати ефективний портфель інвестиційних проектів підприємства.

The article contains the results of the study features the financial risks of investments in enterprises. The author examines the process of building an investment strategy and its implementation mechanism with accent neutralization attention to investment risks. The system of risk based on traditional metrics and projections balanced scorecard allows the flexibility to manage processes neutralize risks depending on changes in the external and internal environment.

Investment strategy involves the formation of centers of origin and neutralizing risks. Risk managers together with experts determine the level of certain risks and procedures for their neutralization. Today one of the main businesses is investment activity, according to which the company must generate their own investment strategy and take into account the financial risks of investments. The instruments neutralize investment risk will obtain high rates of return on investment; neutralize risks in an uncertain environment, to form an effective portfolio of investment projects of the company.

Ключові слова: фінансові ризики, інвестиції, інвестиційні проекти, інвестиційна діяльність, оцінка ризиків, ризик-менеджер.

Key words: financial risks, investments, investment projects, risk assessment, risk manager.

Актуальність проблеми досліджень фінансових ризиків підприємства не зменшується з часом і потребує нових підходів з врахуванням диверсифікаційної діяльності підприємств, впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, кризових явищ у світовій та національній економіці, динамічному розвитку ринкового простору.

Серед багатьох видів фінансових ризиків — ризики інвестиційної діяльності підприємства мають свої особливості і можуть бути нейтралізовані ще на етапах планування інвестиційних проектів, вибору інвесторів, напрямку інвестицій тощо.

АНАЛІЗ ПОПЕРЕДНІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Серед відомих вчених, які вивчали та досліджували фінансові ризики можна відокремити статті таких авторів як В.А. Абчук, І.А. Бланк, В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко, Н.М. Внукова, Г.О. Партин, В.А. Чернова, А.С. Шапкін, З.К. Шмігельська, І.С. Якоб та інші. Але динаміка змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, потреба в активному використанні інвестицій свідчать про необхідність формування ефективних механізмів нейтралізації інвестиційних ризиків.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження виявлення особливостей інвестиційних ризиків на підприємстві та формування механізмів їх нейтралізації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інвестиційні фінансові ризики відносяться до категорії ризиків, на які впливають як зовнішні причини — політичні умови, нестабільні економічні ситуації, банківська криза, високий рівень конкуренції — так і внутрішні причини — підвищення рівня витрат, відсутність інвестиційної стратегії та системи контролінгу на підприємстві та інші [1, с. 216]. Якщо розглядати інвестиційну діяльність та її стратегію в цілому, то можна відокремити такі основні напрями діяльності з інвестиціями:

1. Інвестиційні депозити.
2. Інвестування в цінні папери.
3. Інвестування в інноваційні проекти.
4. Інвестування в нові технології.
5. Інвестування в навчання персоналу.

Кожен з представлених напрямів може бути розглянутий детально та має свої види ризиків. Так, інвестування в банківські депозити характеризується депозитним ризиком, який відображає неповернення депозитних вкладів і пов'язаний з невдалою оцінкою та вибором банку-партнера. Інфляційний ризик достатньо прогнозований, але в період кризи повинен щільно відслідковуватись.

Інвестування в цінні папери як правило розглядають як ризик повної або часткової втрати вкладеного капіталу та очікуваного доходу та поділяють на два види — систематичний (не диверсифікований) та несистематичний (диверсифікований). Вплив на систематичні ризики мають показники макроекономічної ситуації, рівня ділової активності на фінансових ринках. Це характеризує визначену групу цінних паперів в цілому. Аналогічно до депозитних ризиків аналізують політичний, інфляційний, процентний та валютний ризик. Крім того, серед групи ризиків з цінними паперами акцентують увагу на процедури моніторингу законодавчих змін для нейтралізації ризику змін в законодавстві. До несистематичних ризиків відносяться операційні, тимчасові, селективні ризики та ризик ліквідності. Найбільш поширеними мето-

дами зниження та нейтралізації наведених ризиків є диверсифікація, хеджування та страхування.

Три подальших відокремлених видів інвестиційних ризиків є подібними, і в першу чергу передбачають розробку детальної інвестиційної стратегії та системи контролінгу її реалізації [2, с. 160; 3].

Складання інвестиційної стратегії розвитку підприємства складається за такою схемою:

1. Серед головних цілей загальної стратегії розвитку підприємства визначають ті, що потребують інвестицій.
2. Якщо в загальній стратегії розвитку підприємства є окрема проекція — інвестиції — то класифікують підпроекції цього напрямку діяльності.
3. До кожного виду проекції аналізують різні види ризику.

Загальним є ризик законодавчих змін. Аналізуючи кожну підпроекцію, формують план заходів щодо управління кожним видом ризику. Управління ризиками — комплекс заходів, що включають ідентифікацію, аналіз, зниження і моніторинг ризиків, з метою зниження відхилення фактичних показників реалізації інвестиційного проекту від їх запланованих значень.

Відомо, що оцінку ризику здійснюють відповідно до ймовірності фінансових втрат для учасників реалізації інвестиційного проекту або інвестиційної діяльності [4; 5].

Ризик визначається виходячи з наступного співвідношення:

$$R = F(P, V),$$

де R — ризикова подія; P — ймовірність її настання; V — важливість наслідків у разі настання ризикової події.

Прикладом підпроекцій ризиків можуть бути рівень розвитку інфраструктури інвестиційного та інноваційного ринків, віддаленість від ринку збуту, віддаленість від інженерних мереж, платоспроможність замовника, діловий ризик, ризик ліквідності, ризик непогашеного боргу тощо.

Оцінка раціональності інвестиційного портфеля підприємства здійснюється шляхом аналізу проекту та прогнозування показників його окупності. Кожен з напрямів інвестицій аналізується окремо та оцінюється щодо рівня ризику (визначається коефіцієнт ризику за напрямом). Якщо на підприємстві існує розвинута інформаційна система з елементами штучного інтелекту [6], то в її середовищі буде сформована карта ризиків інвестиційних напрямів та окремих проектів з рекомендованими заходами щодо їх нейтралізації. Таке середовище дозволить сформувати комплексний підхід до ризик-менеджменту [7; 8]. Відповідність інвестиційної діяльності підприємства принципам ліквідності, прибутковості і безпеки (ризиковості) визначається співвідношенням сум інвестицій за різними напрямками, зважених з урахуванням ризику кожного окремого проекту.

Один з важливих етапів є ідентифікація ризиків, результатом якого є таблиця виявлених ризиків та експертна оцінка ймовірності їх настання. Перевагами експертного аналізу ризиків є можливість комплексної оцінки різних експертів в умовах невизначеності. Головний недолік — труднощі з залученням незалежних експертів та достовірність і суб'єктивність оцінок.

Експерти, що залучаються для оцінки ризиків, повинні:

мати доступ до повної інформації про проект;
мати достатній рівень креативності мислення;
володіти необхідним рівнем знань в предметній області;

бути вільними від особистих переваг щодо проекту;
мати можливість оцінювати велику кількість (більше 5-ти) ідентифікованих ризиків.

Ризики оцінюються експертами з погляду ймовірності настання ризикової події (в частках одиниці) і небезпечності даного ризику для успішного завершення проекту (за столбальною шкалою). Отримані результати обробляються за спеціальними алгоритмами [5].

Визначені ризики та їх кількісні показники (ваги) є основою для формування карти нейтралізації ризиків. Якщо ми працюємо з інвестиційним проектом, то весь час його запровадження розбивається на проміжки, за якими оцінюють визначені ризики. Одержані результати є основою для змін в інвестиційному проекті. Загальна система контролінгу містить окремий модуль оцінки фінансових ризиків та, зокрема ризиків інвестиційної діяльності з можливістю здійснювати моніторинг загальних ризиків та вірогідності настання ризикових подій в кожному окремому проекті.

Ризик-менеджмент на підприємстві включає в себе стратегію і тактику управління. Стратегія дозволяє сконцентрувати зусилля на варіантах рішення. Завданням тактики управління є вибір оптимального рішення і найбільш прийнятних у даній господарській ситуації методів і прийомів управління.

Об'єктом управління в ризик-менеджменті є ризик, ризикові вкладення капіталу і економічні відносини між господарюючими суб'єктами в процесі реалізації ризику. До цих економічних відносин відносяться відносини між страхувальником і страховиком, позичальником і кредитором, між підприємцями (партнерами, конкурентами). Тобто, фінансові ризики, це, в першу чергу, інвестиційні ризики. У ризик-менеджменті отримання надійної і достатньої в даних умовах інформації відіграє головну роль, так як воно дозволяє прийняти конкретне рішення по діях в умовах ризику. Будь-яке рішення щодо ризикованих проектів ґрунтується на інформації, яка повинна бути структурована та динамічно візуалізуватись за допомогою інструментів інформаційного середовища.

ВИСНОВКИ

Нині одним з основних напрямів діяльності підприємств є інвестиційна діяльність, відповідно до якої підприємство повинно формувати власну інвестиційну стратегію та враховувати фінансові ризики інвестицій. Запропоновані інструменти нейтралізації інвестиційних ризиків дозволять одержати високі показники окупності інвестицій, нейтралізувати ризики в умовах невизначеності зовнішнього середовища, сформувати ефективний портфель інвестиційних проектів підприємства.

Література:

1. Партин Г.О. Фінансові ризики підприємства та методи їх нейтралізації / Г.О. Партин, О.А. Бурба //

Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.9. — С. 215—220.

2. Якоб І.С. Карта ризиків як елемент програми управління ризиками / І.С. Якоб // Вісник економічної науки України. — 2010. — № 1. — С. 160—162.

3. Шмігельська З.К. Стратегія нейтралізації ризиків у інвестиційній діяльності [Електронний ресурс] / З. К. Шмігельська. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2012/8IIP/62.pdf

4. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин; 8-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2012. — 544 с.

5. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. — К.: Ника-центр, 2005. — 600 с.

6. Вітлінський В. В. Штучний інтелект у системі прийняття управлінських рішень / В. В. Вітлінський // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. — 2012. — № 1. — С. 97—118.

7. Коваленко О.О. Сучасні інформаційні системи — інвестиції в розвиток підприємства / О.О. Коваленко // Інвестиції: Практика і досвід. — № 1. — Січень 2009. — С. 40—48.

8. Бартон Т. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. Практика ведущих компаний / Т. Бартон, У. Шенкир, П. Уокер; пер. с англ. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. — 208 с.

References:

1. Partin, G. O. (2010), "The financial risks of the enterprise and methods of neutralization", *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny*, vol. 20.9, pp. 215—220.

2. Yakos', I. S. (2010), "Map risks as part of risk management programs", *Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrayiny*, vol. 1, pp. 160—162.

3. Shmihel's'ka, Z. K. (2012), "Strategy neutralize risks in investing activities", available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2012/8IIP/62.pdf (Accessed September 2, 2015).

4. Shapkin, A. S. (2012), *Jekonomicheskie i finansovye riski. Ocenka, upravlenie, portfel' investitsij* [Economic and financial risks. Assessment, management, investment portfolio], Izdatel'sko-torgovaja korporacija "Dashkov i Ko", Moscow, Russia.

5. Blank, I. A. (2005), *Upravlenie finansovymi riskami* [Financial risk management], Nika-centr, Kyiv, Ukraine.

6. Vitlins'kyi, V. V. (2012), "Artificial Intelligence system management decisions", *Neyro-nechitki tekhnolohiyi modelyuvannya v ekonomitsi*, vol. 1, pp. 97—118.

7. Kovalenko, O.O. (2009), "Modern information systems — investments in the enterprise", *Investytsiyi: Praktyka i dosvid*, vol. 1, pp. 40—48.

8. Barton, T. William, G and Walker, P. (2003), *Kompleksnyj podhod k risk-menedzhmentu: stoit li jetim zanimat'sja. Praktika vedushhih kompanij* [An integrated approach to risk management: is it worth doing it. The practice of leading companies], Izdatel'skij dom "Vil'jams", Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 12.09.2015 р.

І. П. Гайдучський,
к. е. н., науковий співробітник науково-дослідної лабораторії менеджменту
ФММ НТУУ "КПІ"

МУЛЬТИПЛІКАТИВНИЙ МЕХАНІЗМ МОТИВАЦІЇ ПРИВАТНОГО КАПІТАЛУ ДО ІНВЕСТИВАННЯ НИЗЬКОВУГЛЕЦЕВОГО РОЗВИТКУ

I. Gaidutskiy,
PhD in Economics, researcher at management and marketing faculty research laboratory
of national technical university of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

MULTIPLICATIVE MECHANISM OF MOTIVATION THE PRIVATE CAPITAL TO INVEST IN LOW-CARBON DEVELOPMENT

Обґрунтовано необхідність запровадження мультиплікативного механізму мотивації приватного капіталу до інвестування низьковуглецевого розвитку як найбільш пріоритетного способу високоефективного використання коштів. Запропоновано принципи, пріоритети та інструменти централізованого фінансування низьковуглецевого розвитку з глобальних та міжнародних екологічних фондів із залученням мультиплікативного механізму мотивації приватного капіталу.

The necessity of implementing the multiplicative mechanism of motivation the private capital to invest in low-carbon development as the most preferred method of highly effective use of funds has been justified. The author proposes principles, priorities and instruments of centralized financing of low-carbon development by global and international environmental funds involving the multiplicative mechanism of motivation the private capital.

Ключові слова: мультиплікативний механізм, мотивація інвестування, централізоване фінансування, мотиваційні інструменти.

Key words: multiplicative mechanism, investment motivation, centralized financing, motivational tools.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Дослідження показують, що створення міжнародних екологічних фондів і навіть їх наповнення коштами, ще не гарантує ефективного їх впливу на екологічну ситуацію. Багато залежить від ефективності організації фінансування проектів сталого низьковуглецевого розвитку. В цьому контексті певний позитивний досвід накопичено в Глобальному екологічному фонді [1], Всесвітньому фонді захисту природи [2], Французькому

екологічному фонді [3], в Міжнародній фінансовій корпорації [4], Європейському банку реконструкції і розвитку [18] та в інших інституціях.

Однак, як показують дослідження, практика фінансування в цих фондах має суттєві недоліки зумовлені нормативно-правовими проблемами. Мається на увазі, насамперед, відсутність системності надходжень коштів до фондів, що виключає можливість системності планування їх фінансової діяльності. Внаслідок цього

ускладнюється розробка і реалізація бюджетної стратегії, програм і проектів фінансування. Це також ускладнює реалізацію принципів і пріоритетів фінансування та залучення приватних капіталів. Отже, для Глобального антивуглецевого фонду потрібна розробка системи глобального централізованого фінансування, адекватна засадам організації цього фонду, яка б включала принципи, пріоритети і механізми поєднання глобальних, національних та бізнесових інтересів.

МЕТА СТАТТІ

Показати необхідність централізованого фінансування проектів низьковуглецевого розвитку із глобальних та міжнародних фондів та обґрунтувати пріоритетність використання з цією метою мультиплікативного механізму мотивації приватного капіталу до інвестування в цю сферу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Питання фінансування програм із дотриманням екологічних вимог уже знайшли своє теоретичне дослідження в працях зарубіжних вчених: Ю.Смирнова [6]; К.Річардсон [7]; Т. Озава [8]; К. Макконел [9]; І. Герасимчук [10]; Ю. Полонська [11]; Т. Панайоту [13] та застосування в практичній діяльності [5]; [12]; [14]; [15]; [16]; [17]; [18]. Серед вітчизняних дослідників цим питанням у своїх дослідженнях приділяли увагу: Ю. Бут [19]; Е. Длуголескі [20], С. Лафельд [20]; С. Харічков [21], Н. Андреєва [21]. Однак досліджень та розробки концептуальних положень мультиплікативного механізму залучення приватного капіталу до інвестування низьковуглецевого розвитку ще практично немає.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження показують, що діяльність міжнародних фондів, які опікуються екологічними проблемами, не забезпечує ефективного впливу на захист навколишнього середовища від шкідливих викидів парникових газів. Основна причина — безсистемність та незкоординованість в діяльності фондів, яка призводить до розпорошення коштів та низької ефективності їх використання. Водночас ефективна організація фінансування має опиратись на обґрунтовані принципи, мати оптимальні пріоритети, ефективні механізми, процедури та інструменти. Все це має бути відпрацьовано в системі глобального централізованого фінансування сталого низьковуглецевого розвитку і закріплено в статутних положеннях Глобального антивуглецевого фонду.

Для ефективного використання коштів Глобального антивуглецевого фонду для інвестування сталого низьковуглецевого розвитку важливе значення має насамперед розробка і впровадження принципів глобального централізованого фінансування. Ці принципи мають відповідати цілям глобальної антивуглецевої політики і завданням сталого низьковуглецевого розвитку. При опрацюванні цих принципів слід виходити з наступних важливих положень.

Перше. Екологічна та економічна ефективність використання коштів Глобального антивуглецевого фонду передбачає спрямування коштів у ті країни, сектори і проекти, де їх інвестування дасть найвищу і найшвидшу антивуглецеву віддачу. З цієї метою Фонд має вести

постійне вивчення (дослідження) шляхів найбільш пріоритетного та ефективного вкладення коштів. Звідси очевидно, що фінансування може не обов'язково бути адекватним обсягам платежів, здійснених країнами в Глобальний антивуглецевий фонд. Але при цьому має дотримуватись оптимальна збалансованість фінансування антивуглецевих проектів країнам з урахуванням отриманих від них податкових надходжень та передбачених їм екологічних та антивуглецевих ефектів. Тобто фінансування мають отримувати насамперед країни, які більше сплатили платежів до фонду і можуть дати для світової чи регіональної спільноти країн найбільший екологічний ефект від вкладених коштів.

Друге. Фінансування доцільно здійснювати насамперед по проектах, які забезпечують не просто обмеження, а радикальне скорочення викидів вуглецю. У цьому контексті більш пріоритетним є фінансування розвитку безвуглецевої енергетики. При цьому фінансуватись мають насамперед проекти, які вирішують проблему енергоконверсії з орієнтацією на перспективу самофінансування. Наприклад податок з викидів вуглецю приватними автомобілями має направлятись не на сприяння придбання електромобілів, а на створення інфраструктури безвуглецевого енергопостачання.

Третє. Важливе значення має реалізація мотиваційної ролі Глобального антивуглецевого фонду у інвестуванні проектів сталого низьковуглецевого розвитку. Вона полягає в тому, щоб максимально зацікавити (змотивувати) приватний капітал, інвестувати в проекти енергоконверсії і досягнення таким чином мультиплікаційного ефекту нарощування інвестицій. При цьому слід враховувати соціальну спрямованість коштів, зокрема можливість компенсації втрачених та створення нових робочих місць.

Виходячи з цих положень, автором сформульовано основні принципи фінансування антивуглецевих заходів: 1) дотримання екологічної та економічної ефективності використання коштів; 2) оптимальна збалансованість коштів за надходженням та використанням по країнах; 3) екологічна та економічна стратегічність (спрямованість на перспективу); 4) мотиваційна спрямованість (на залучення приватного капіталу); 5) соціальна спрямованість.

При виборі конкретних проектів фінансування антивуглецевих заходів важливе значення має визначення і дотримання відповідних пріоритетів. Зокрема, як показують дослідження, у фінансуванні розвитку безвуглецевої (сонячна, вітрова, водна) енергетики пріоритет слід надавати ТНК, які володіють великими фінансовими, інноваційними, менеджерськими та іншими можливостями для реалізації великих транснаціональних інноваційних проектів. Це ж стосується також і фінансування науково-дослідних розробок (НДДКР) та створення індустрії для виробництва потужностей безвуглецевої енергетики.

Галузева і покраїнова структура фінансування проектів має враховувати, з одного боку, екологічну та економічну ефективність та перспективність розвитку безвуглецевої енергетики, а з другого — зайнятість робочої сили, яка вивільняється внаслідок радикальної енергоконверсії, в тому числі з урахуванням міжкраїнового використання енергії.

Таблиця 1. Сценарії застосування мультиплікативного механізму мотивації залучення в низьковуглецевий розвиток приватного капіталу, в млрд дол.

Інструменти залучення коштів	Припущення щодо розподілу коштів Фонду	Кошти приватного капіталу	Разом
1. Компенсація відсотків за кредитами (в середньому 4% річних):			
• половини відсотків за середньостроковими кредитами (на 10 років);	100	500	600
• всі відсотки за довгостроковими кредитами (на 20 років)	100	125	225
2. Співінвестування проектів в частині їх вартості:			
• 30%;	150	350	500
• 50%	50	50	100
3. Співфінансування фіксованих тарифів і надбавок в частині:			
• 30%;	150	350	500
• 50%	50	50	100
4. Надання гарантії за кредитами на придбання обладнання під його заставу	56	56	112
5. Безкоштовна передача інноваційних низьковуглецевих технологій	30	270	300
6. Безкоштовна передача проектно-кошторисної документації	30	270	300
Всього	716	2021	2734

Розроблено автором.

Пріоритет у фінансуванні проектів енергоконверсії інфраструктури соціальної сфери доцільно надавати насамперед малому та середньому бізнесу, зорієнтованому на енергоконверсію і на створення нових робочих місць. При цьому слід враховувати "першість прояву негативної дії" викидів, який означає надання першості у фінансуванні густонаселеним країнам і регіонам. Фінансування цих проектів в сфері приватного бізнесу залишається переважно за приватним капіталом.

Свої особливості є у пріоритетах і підходах до використання різних механізмів мотивації залучення приватного капіталу, які можуть проявлятися у взаєминах Глобального антивуглецевого фонду з секторами економіки. Зокрема:

— для ТНК — стимулом до енергоконверсії має слугувати сплата глобального антивуглецевого податку і можливість його зменшення шляхом скорочення викидів вуглецю;

— для соціальної сфери — стимулом може слугувати співфінансування енергоконверсії або підтримка кредитування;

— для розвитку безвуглецевої енергетики стимулом може слугувати співфінансування, кредитна, тарифна та інша підтримка;

— для малого бізнесу стимулом може слугувати співфінансування фонду — кредитна, тарифна та інша підтримка;

— для НДДКР стимулом може слугувати співфінансування фондом і ТНК, особливо для найменш розвинутих країн.

Розподіл коштів Фонду за країнами доцільно здійснювати за базовими платежами, скоректованими на загальні і проектні поправки. Базовий річний платіж для країни визначається на рівні сплачених нею податків у Фонд за мінусом частки (у %) не розподільчої

частини витрат. Загальні для країни поправки можуть визначатися з урахуванням позиції країни у рейтингах: 1) за ефективністю можливих заходів зі зниження викидів з врахуванням економічних, соціальних, екологічних чинників тощо; 2) за екологічною ризиковістю (катастрофічністю) ситуації з врахуванням рівня техногенного, парникового та іншого шкідливого навантаження на жителів; 3) за гостротою соціальних проблем з урахуванням рівня безробіття, бідності, доходів населення тощо. Проектні поправки можуть визначатися для конкретних проектів після їх розгляду і оцінки.

Загальна суть мультиплікативного механізму мотивації приватного капіталу до інвестування низьковуглецевого розвитку полягає в тому, щоб на кожен вкладений з фонду долар у співфінансування проекту прийшло 2—4 долари приватного капіталу. З цією метою фінансування проектів Фондом може здійснюватися на таких умовах:

— співфінансування фіксованих тарифів і надбавок на електроенергію вироблену з відновлювальних джерел за схемою 30х70% і 50х50%;

— співінвестування проектів за схемою 30х70; 50х50;

— компенсація відсоткових ставок за кредитами в розмірі 50% і 100%;

— надання гарантії банкам при кредитуванні придбання обладнання під заставу;

— безкоштовна передача проектно-кошторисної документації;

— безкоштовна передача новітніх низьковуглецевих (чистих) технологій;

— здійснення моніторингу процесу інвестування.

З метою ефективного використання коштів Фонду важливе значення має залучення таких механізмів та інструментів, які забезпечують найбільший мультиплікативний ефект в нарощуванні інвестиційного потенціалу

проектів і в залученні приватного капіталу. В цьому контексті автором розроблено один із сценаріїв поєднання різних інструментів фінансової мотивації Фондом інвестиційних ініціатив приватного капіталу (табл. 1). За цим сценарієм, який розроблений на основі певних припущень в розподілі коштів, виходячи з досвіду кіотських механізмів, мультиплікативний ефект нарощування інвестицій доведений до чотирикратного потенціалу. Тобто загальна сума інвестицій, які можуть бути залучені в проекти енергоконверсії збільшуються проти коштів, безпосередньо вкладених Фондом в 4 рази. В різні роки, в різних регіонах світу, можуть складатись різні схеми розподілу коштів Фонду на основі заявок урядів країн і приватних компаній. Однак розрахунки показують, що завдяки раціональному розподілу коштів Фонду загальні обсяги інвестицій можна легко збільшити в 2—3 рази.

З таблиці 1 видно, що найбільш мультиплікативним інструментом є компенсація половини відсотків за середньостроковими кредитами, виданими на 10 років на цілі енергоконверсії, яка забезпечує шестикратне збільшення суми капіталу. Це насамперед вигідно Фонду. Наприклад, тим, що приватна компанія (ТНК) спочатку бере банківський кредит та інвестує його, а Фонд сплачує відсотки постфактум, протягом періоду окупності, коли об'єкт уже працює на економіку. Однак це вигідно і приватному капіталу, адже частка Фонду у кінцевій вартості проекту (зі сплаченими відсотками за кредити) становить майже 17%. При цьому отриманий ТНК банківський кредит інвестується разово — протягом 1—2 років, а Фонд сплачує половину кредитних відсотків — всі 10 років періоду окупності проекту.

Менш вигідні для Фонду інструменти компенсації всіх відсотків за довгостроковими кредитами, оскільки частка Фонду тут зростає з 17% до 44% кінцевої вартості проекту. Однак Фонд може піти на таку підтримку насамперед щодо капіталомістких об'єктів безвуглецевої енергетики з тривалим періодом окупності та високим ступенем інноваційності. І знову ж вигода Фонду в такій підтримці в тому, що ТНК спочатку (як би авансом) бере кредит у банку, інвестує його в проект, а потім постфактум протягом періоду окупності отримує від Фонду компенсацію відсоткових ставок за отримані кредити. Для ТНК цей інструмент вигідний насамперед високою часткою участі Фонду у співінвестуванні.

Схожа ситуація із застосуванням інструментів прямого співінвестування. В обох інструментах частка Фонду у співінвестуванні досить висока — 30 і 50%. Безперечно, це вигідно приватним компаніям, ще й тим, що співінвестування Фонду відкривається з самого початку роботи над проектом за узгодженою між сторонами процедурою. Вигода Фонду полягає в тому, що до проекту долучається приватний капітал, відповідно в обсягах 70 і 50%. Звичайно, Фонд такі механізми має пропонувати для дуже радикальних та високо інноваційних в екологічному відношенні проектів, з тривалим періодом окупності і певними ризиками.

Інструменти співфінансування Фондом фіксованих тарифів та надбавок на електроенергію з відновлювальних джерел зумовлені насамперед їх високою актуаль-

ністю і ефективністю. Ці інструменти особливо важливі для уже діючих сонячних та вітряних електростанцій, які ще не вийшли на конкурентний режим. В даному випадку співфінансування можливе як з урядом чи місцевою владою, так і з приватним капіталом (ТНК). Але ці інструменти теж досить динамічні, як в часі, так і на території. Частка співфінансування Фонду може бути різною.

Зазначені інструменти широко використовуються на національному рівні. Однак там вони дуже часто використовуються всупереч здоровій конкурентній поведінці, що призводить до дискредитації та структурних перекосів, таких як протекціонізм та демпінгування з боку окремих країн. На відміну від національного рівня використання цих механізмів Фонд може істотно обмежити їх використання на шкоду здорової конкуренції та не допустити негативних деструктивних перекосів. Тобто Фонд може забезпечити максимально позитивне використання цих інструментів унеможливити їх деструктивні прояви.

Важливе значення для забезпечення високоефективного використання коштів Фонду має раціональний вибір і поєднання різних інструментів фінансової мотивації інвестиційних ініціатив приватного капіталу. Тут теж є свої пріоритети і застереження стосовно основних типів інвестиційних проектів з енергоконверсії. Так, для створення потужностей з сонячної та вітрової енергетики, які забезпечують найбільш радикальне розв'язання проблеми енергоконверсії на безвуглецевій основі можуть бути прийняті всі можливі інструменти, на яких може бути досягнута домовленість з приватним капіталом щодо співпраці. Що стосується створення потужностей малих і мінігідро- та геотермальних станцій, а також біоенергетики (спалювання біомаси і біогазу) тут участь Фонду у співфінансуванні фіксованих надбавок і тарифів не доцільна, оскільки електроенергія з цих джерел значно дешевша, ніж з сонячної та вітрової енергетики. Аналогічно співінвестування Фонду до половини вартості проектів з енергоконверсії у сфері економіки, крім житлово-комунального господарства (ЖКГ) для споживачів соціальної та бюджетної сфери, теж недоцільне.

В інших секторах економіки співфінансування Фонду в частині 30% вартості проектів з інвестування енергоконверсії доцільно обмежити лише для малого бізнесу. У секторах міського господарства, громадського транспорту, сфери обслуговування споживачів участь Фонду може бути обмежена компенсацією відсоткових ставок за кредитами для малого бізнесу, та для муніципальних підприємств у найменш розвинених країнах. Водночас для всіх типових проектів доцільна участь Фонду у наданні гарантії за кредитами (під контролем Фонду), придбанні і безплатній передачі інноваційних технологій та проектно-кошторисної документації, оскільки ці витрати, як правило, не перевищують 10% вартості проектів, або високий рівень гарантії ліквідності гарантій (наприклад за кредитами на придбання обладнання).

Зазначені інструменти у свою чергу можуть диференціюватись за регіонами і видами проектів з енергоконверсії. З цією метою континенти планети доцільно умовно поділити на пояси, залежно від сприятливості розвитку та ефективності тих чи інших ти-

пових проєктів енергоконверсії. Наприклад, Північна Європа є дуже сприятливою для розвитку морської, вітрової енергетики, реальні технічні та економічні потужності якої, за оцінками експертів, у 5—6 разів перевищують потреби регіону в електроенергії. На Півдні Європи навпаки можуть бути успішно реалізовані проєкти розвитку сонячної енергетики, де вартість 1 кВт сонячної енергії уже зрівнялось з енергією, отриманою з теплових електростанцій на вуглецевих енергоносіях. Це ж стосується Північної Африки, Малої Азії, Аравійського півострова, Австралії. Регіон Центральної Африки, Південної і Південно-Східної Азії, а також Океанії тривалий час ще буде змушений використовувати біоенергетику (споживання біомаси і біогазу), енергія якої тут найдешевша, а ресурси — безмежні. До речі, цей сектор енергетики є досить трудомістким, що має велике значення для густонаселених країн регіону, з низьким рівнем зайнятості та заробітних плат.

Важливе соціальне значення мотивації енергоконверсії в тих секторах економіки, де середній і малий бізнес, а також домогосподарства. Адже це може суттєво сприяти підвищенню зайнятості та доходів населення, а також скорочення (економії) витрат в домашніх господарствах. Тому інструменти фондової мотивації доцільно диференціювати як за типами проєктів енергоконверсії, так і за видами бізнесів, які доцільно залучити в цю сферу.

При моделюванні застосування зазначених пріоритетів та інструментів доцільно виходити з наступних постулатів:

- Головним завданням щодо залучення ТНК є мультиплікація капіталу, а отже використання тих інструментів фондової мотивації, які це найкраще забезпечують.

- Головне завдання для залучення середнього бізнесу — теж втягування його капіталу та сприяння йому в участі в проєктах.

- Для малого бізнесу головне завдання інструментів фондової мотивації також співфінансування та гарантування включення в ринок електроенергії.

- Для домашніх господарств головне завдання інструментів фондової мотивації — максимальне охоплення суб'єктів господарської діяльності у малих секторах економіки, особливо у житлово-комунальному, готельно-ресторанному господарстві. Враховуючи дріб'язковість проєктів, тут можуть бути задіяні різні інструменти мотивації.

Наведені варіанти поєднання інструментів мотивації і типів проєктів енергоконверсії передбачають широкий вибір варіантів рішень. В одних країнах можуть бути застосовані одні інструменти, в інших — інші. Конкретні варіанти визначаються з урахуванням можливостей та пропозицій потенційних виконавців проєктів, тендерних можливостей визначення фінансування, вибору виконавців та їх проєктних пропозицій. Робота в цій сфері може проводитись аналогічно, як це робиться із застосуванням кіотських механізмів.

ВИСНОВОК

Головне завдання запровадження ефективної системи централізованого фінансування антивуглеце-

вих заходів з Глобального антивуглецевого фонду полягає не стільки в прямому покритті витрат, як у мотивації залучення великих обсягів приватного капіталу через різні мотиваційні інструменти співфінансування Фонду і бізнесу; компенсація Фондом відсоткових ставок за кредитами та інше. Такі мотиваційні інструменти здатні забезпечити залучення загальних обсягів фінансування у 2—3 рази більше коштів Фонду.

Література:

1. Least Development Countries Fund. Global Environmental Facility [Electronic Resource]. — Mode of access: <http://www.thegef.org/gef/ldcf>
2. World Wildlife Fund [Electronic Resource]. — Mode of access: <http://www.worldwildlife.org/initiatives/climate>
3. French Global Environment Facility — FFEM [Electronic Resource]. — Mode of access: <http://www.ffem.fr/lang/en/accueil-FFEM/ffem>
4. International Finance Corporation [Electronic Resource]. — Mode of access: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home.
5. Renewable energy country attractiveness indices 2013 [Electronic Resource] // Ernst and Young. — Mode of access: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Renewable_energy_country_attractiveness_indices_February_2013/\\$FILE/Renewable_energy_country_attractiveness_indices.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Renewable_energy_country_attractiveness_indices_February_2013/$FILE/Renewable_energy_country_attractiveness_indices.pdf)
6. Смирнова Ю. Зеленые инвестиции [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.forbes.ru/ekonomika/rynki/65816-zelenye-investitsii>
7. Richardson K., Steffen W., Liverman D. Climate Change: Global Risks, Challenges and Decisions. (2011) Cambridge: University Press. p. 524.
8. Ozava T. Foreign direct investment and economic development / Ozava T. // Transnational Corporations. — 1992. — Vol. 1. — P. 32—41.
9. McConnel K. Income and demand for environment quality / Kenneth McConnel // Environment and development Economics. — 1997. — Vol. 2. — P. 383—400.
10. Герасимчук И., Илюмжинова К., Шорна А. Чистая выгода для России: преимущества ответственного финансирования. Доклад Программы по экологизации рынков и инвестиций WWF // Под ред. И.Герасимчук, К.Илюмжиновой и А.Шорна. — М.: Франкфурт-на-Майне — Йоханнесбург: WWF, 2010.
11. Полонская Ю. Российский финансовый сектор в низкоуглеродном мире: на пороге перемен // Проектное финансирование — International and Russian project finance. — № 1—2 (001-002). — 2010. — 60 с.
12. Low Carbon Investment Registry Report [Electronic Resource] — Mode of access: <http://www.iigcc.org/files/publication-files/LowCarbonInvestmentRegistryReport.pdf>
13. Panayotou T. Economic growth and the environment [Электронный ресурс] / T. Panayotou // Harvard University and Cyprus International Institute of Management. Working paper. — 2003. — Режим досту-

ny: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ead/sem/sem2003/papers/panayotou.pdf>

14. The Green Investment Report 2013 // World Economic Forum [Electronic Resource]. — Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GreenInvestment_Report_2013.pdf

15. UNEP Finance Initiative. Climate Change Work Programme. United Nations. [Electronic Resource]. — Mode of access: http://www.unepfi.org/publications/climate_change/index.html

16. World Investment Report 2013 [Electronic Resource] // UNCTAD. — Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

17. International Energy Agency [Electronic Resource] — Mode of access: <http://www.iea.org/>

18. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) [Electronic Resource] — Mode of access: <http://www.ebrd.com/news/publications/special-reports/20-years-of-investing-in-the-green-economy.html>

19. Бут Ю.С. Досвід країн Європейського Союзу щодо застосування фіскальних інструментів в екологічній політиці [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=729>

20. Длуголески Э., Лафельд С. Изменение климата и финансовый сектор: перспективы деятельности // Совместный доклад Allianz Group и WWF International. — М.: WWF, Allianz Group. 2006. — 60 с.

21. Харічков С., Андрєєва Н. Зелені інвестиції як каталізатор переходу до нового курсу розвитку економіки: міжнародні орієнтири і перспективи впровадження. / С. Харічков, Н. Андрєєва // Економіст. — № 12. — 2010. — С. 16—21.

References:

1. Least Development Countries Fund (2015), "Global Environmental Facility", available at: <http://www.thegef.org/gef/ldcf> (Accessed 22 august 2015).

2. World Wildlife Fund (2015), "Renewable. It's doable.", available at: <http://www.worldwildlife.org/initiatives/climate> (Accessed 15 August 2015).

3. French Global Environment Facility (2015), "About FREM.", available at: <http://www.ffem.fr/lang/en/accueil-FFEM/ffem> (Accessed 12 November 2015).

4. International Finance Corporation (2015), "All news and feature stories", available at: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home (Accessed 10 August 2015).

5. Ernst and Young (2013), "Renewable energy country attractiveness indices 2013", available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Renewable_energy_country_attractiveness_indices_February_2013/\\$FILE/Renewable_energy_country_attractiveness_indices.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Renewable_energy_country_attractiveness_indices_February_2013/$FILE/Renewable_energy_country_attractiveness_indices.pdf) (Accessed 25 august 2013).

6. Smirnova, Ju. (2011), "Green Investment", Forbes, [Online], available at: <http://www.forbes.ru/ekonomika/rynki/65816-zelenye-investitsii> (Accessed 12 August 2014)

7. Richardson, K. Steffen, W. Liverman, D. (2011), "Climate Change: Global Risks, Challenges and Decisions". Cambridge: University Press. 524 p.

8. Ozava, T. (1992), "Foreign direct investment and economic development", Transnational Corporations, vol. 1, pp. 32—41.

9. McConnel, K. (1997), "Income and demand for environment quality", Environment and development Economics, vol. 2, pp. 383—400.

10. Gerasimchuk, I. Iljumzhinova, K. and Shorn, A. (2010), Chistaja vygoda dlja Rossii: preimushhestva otvetstvennogo finansirovaniya. Doklad Programmy po jekologizacii rynkov i investicij [Net profit for Russia: the benefits of responsible finance. Report Programme Trade and Investment], WWF, Moscow-Johannesburg — Frankfurt am Main.

11. Polonskaja, Ju. (2010), "Russian financial sector in low-carbon world: on the threshold of change.", International and Russian project finance, vol. 1—2, pp. 60.

12. The Global Investor Coalition on Climate Change groups (2015), "Low Carbon Investment Registry Report", available at: <http://www.iigcc.org/files/publication-files/LowCarbonInvestmentRegistryReport.pdf> (Accessed 22 September 2015).

13. Panayotou, T. (2000), "Economic growth and the environment", Harvard University and Cyprus International Institute of Management, Working Paper. [Online], available at: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ead/sem/sem2003/papers/panayotou.pdf> (Accessed 4 May 2014).

14. World Economic Forum (2013), "The Green Investment Report 2013", available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GreenInvestment_Report_2013.pdf (Accessed 11 July 2014).

15. United Nations. (2013), "UNEP Finance Initiative. Climate Change Work Programme", available at: http://www.unepfi.org/publications/climate_change/index.html (Accessed 19 July 2015).

16. UNCTAD (2013), "World Investment Report 2013", available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf (Accessed 11 December 2014).

17. The official site of International Energy Agency (2015), "World energy outlook 2015", available at: <http://www.iea.org/> (Accessed 14 October 2015).

18. The official site of European Bank for Reconstruction and Development (2012), "20 years of investing in the green economy", available at: <http://www.ebrd.com/news/publications/special-reports/20-years-of-investing-in-the-green-economy.html> (Accessed 11 October 2014).

19. But, Yu. (2011), "Practical experience of the EU member states on the application of the fiscal instruments in environmental policy", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 10, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=729> (Accessed 4 May 2015).

20. Dlugoleski, Je. Lafel'd, S. (2006), Climate change and the financial sector: the future performance, Allianz Group and WWF International, Moscow.

21. Kharichkov, S. and Andrieieva, N. (2010), "Green investment as a catalyst for transition to the new course of economic development: international guidelines and implementation perspectives", Economist, vol. 12, pp. 16—21.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2015 р.

ТЕНДЕНЦІЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ У ФОРМУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

О. Kalivoshko,
Ph.D., associate professor at Finance and credit department, NUB&N Ukraine

THE FINANCIAL CAPITAL CONCENTRATION TRENDS IN THE FORMATION OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE

Досліджено сучасні тенденції концентрації фінансового капіталу у формуванні інвестиційного потенціалу банківського сектору України та його значення для розвитку економіки. Визначено питання для подальшого вивчення.

The modern trend of the financial capital concentration in the shaping of the investment potential of Ukraine's banking sector and its importance for economic development is researched. The issue for the further study is determined.

Ключові слова: банківський сектор, інвестиційний потенціал, фінансовий капітал, фінансово-кредитна система.

Key words: bank sector, investment potential, financial capital, financial and credit system.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Банківський сектор — сукупність різних банківських установ у їх діяльності на ринку, він є єдиним дієвим елементом фінансово-кредитної системи України, оскільки небанківські фінансові посередники не відіграють таку роль, як небанківські фінансові посередники в структурі фінансово-кредитних систем розвинених країн та світової фінансово-кредитної системи відповідно [1].

Створення необхідних умов для ефективного функціонування банківського сектору, на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, є одним з ключових завдань Уряду. Без його виконання неможливий подальший розвиток як банківського сектору так і національної економіки загалом. Хоча досі іноді побутує помилковою точкою зору про те, що банки, в переважній своїй більшості, процвітають з фінансової точки зору — дана ситуація потребує переосмислення в контексті сучасних тенденцій у розвитку фінансового сектору України. Як свідчить статистична звітність, представлена на офіційному сайті Національного банку України, — кількість банків які припинили свою діяльність впродовж 2014—2015 років склала 54 фінансові установи (табл. 1) [2]. Ще близько двадцяти фінансових установ залишаються під ризиком введення тимчасової адміністрації НБУ.

При цьому в результаті девальвації національної грошової одиниці та списання активів, втрачених банками в результаті анексії АР Крим та військового конфлікту на сході України комерційні банки відзвітували про суттєві збитки за результатами 2014—2015 років (табл. 2).

Особливо помітним є суттєве зменшення значення показників капіталізації банків (регулятивний капітал, адекватність регулятивного капіталу), у перерахунку на іноземні валюти (див. табл. 3) [2]. При цьому в умовах девальвації національної грошової одиниці (табл. 3) динаміка реальних показників діяльності банківського сек-

тору свідчить про ще більші темпи падіння. І хоча номінальний обсяг кредитів наданих комерційними банками в Україні у 2014—2015 роках демонстрували зростання — це пов'язано лише з переоцінкою частки кредитів, наданих в іноземній валюті, в той час як реальний обсяг кредитування національної економіки скорочувався.

Як відомо, для того щоб зруйнувати будинок вистачить декілька хвилин чи/або годин, а для того щоб його відбудувати потрібні дні, тижні, місяці, а іноді і роки. Тому невідомо скільки буде потрібно часу щоб повернути вітчизняному банківському сектору потенціал хоча б 2013 року, після деградації 2014—2015 років, викликаной як об'єктивними так і суб'єктивними причинами. На сьогоднішній день, комерційні банки, які здійснюють свою діяльність на території України не можуть в повній мірі реалізувати свій потенціал. Проте значення кожного з них окремо та всіх разом для економічної системи, залежить як раз від можливостей та ефективності реалізації потенціалу банків в інвестиційному кредитуванні. Саме для цієї мети необхідно сформувати інвестиційний потенціал, який неможливий в реаліях сьогодення без концентрації фінансового капіталу.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблемних питань інвестиційного потенціалу та фінансового капіталу банківського сектору України, а також розробку рекомендацій, щодо їх вирішення здійснили такі відомі вітчизняні вчені, як Л.М. Алексеєнко, І.О. Бланк, О.Д. Василик, А.С. Гальчинський, М.І. Крупка, І.О. Лютий, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, С.В. Науменкова та інші.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета дослідження — розгляд тенденцій концентрації фінансового капіталу у формуванні інвестиційного потенціалу банківського сектору України.

Таблиця 1. Основні показники діяльності банків України (млн грн.)

№ з/п	Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	01.09.2015#
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.	Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176*	180*	163*	126*
1.1	з них: з іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	49	51	38
1.1.1	у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	18	20	22	22	19	19	17
2.	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35.0	36.7	35.8	40.6	41.9	39.5	34.0	32.5	31.0

* з них 1 банк має ліцензію санаційного банку.

без неплатоспроможних банків.

Джерело: складено автором на основі [2].

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Комерційні банки є інституційною основою інфраструктури фінансового ринку України. Вони у постійній взаємодії та взаємозв'язку здійснюють велику кількість операцій, основна роль серед яких належить — кредитним, а найважливіша, для розвитку економічної системи, інвестиційному кредитуванню.

Якість інвестиційного потенціалу є вирішальним фактором для інвестиційного кредитування, а ключова роль у формуванні інвестиційного потенціалу належить концентрації фінансового капіталу банківського сектору України [1].

Крім того, слід наголосити на тому, що у нашій країні, коли є можливості вкласти кошти у прибуткові та надійні проекти, то інвестиції можна і сформувати і залучити, а якщо проект соціальний, високо ризиковий або низько прибутковий, то з інвестиціями виникне багато складнощів та перешкод. За сучасної ситуації у вітчизняній економіці наявність інвестицій є причиною для проекту, а не наслідком вдалого бізнес плану чи роботи фінансових менеджерів та аналітиків. Іноземна фінансова теорія

базується на тому, що якість та кількість інвестицій має покращуватися за позитивних процентних ставок та розвиненого фінансового посередництва, але реалії вітчизняної економіки такі, що на перший план виходять особисті та колективні зв'язки, протекціонізм, політичний вплив, а не економічні фактори.

Велику кількість протиріч також викликають суперечливі запитання щодо державного регулювання інвестиційних процесів та формування фінансового капіталу, без незаангажованого та рішучого вирішення яких неможливий вихід інвестування з стану спаду до стану розвитку та переходу на вищий, більш ефективний рівень.

Для того щоб зростав інвестиційний потенціал необхідно не тільки мати якісний та достатній фінансовий капітал, а й прискорити його рух, у тому розумінні, що чим швидше інвестовані кошти повернуться до кредитора, тим швидше він їх вкладе в нові інвестиційні проекти, а отже інвестиціями буде охоплена більша кількість клієнтів. Проте в сучасних економічних реаліях, велика кількість інвестиційних кредитів повертається з значними затримками, якщо

Таблиця 2. Основні показники діяльності банків України (млрд грн.)

	АКТИВИ	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	01.09.2015#
I.	Активи банків	599.4	926.1	880.3	942.1	1054.3	1127.2	1278.1	1316.9	1227.9
	Загальні активи	619.0	973.3	1001.6	1090.2	1211.5	1267.9	1408.7	1520.8	1491.4
1.	Готівкові кошти та банківські метали	18.3	20.7	21.7	26.7	27.0	30.3	36.4	28.3	28.8
2.	Кошти в Національному банку України	19.1	18.8	23.3	26.2	31.3	33.7	47.2	27.6	28.0
3.	Кредити надані	485.4	792.2	747.3	755.0	825.3	815.3	911.4	1006.4	929.6
4.	Вкладення в цінні папери	28.7	40.6	39.3	83.6	87.7	96.3	138.3	168.9	166.6
	ПАСИВИ									
II.	Пасиви, усього	599.4	926.1	880.3	942.1	1054.3	1127.2	1278.1	1316.9	1227.9
1.	Капітал	69.6	119.3	115.2	137.7	155.5	169.3	192.6	148.0	137.4
1.1	з нього: статутний капітал	42.9	82.5	119.2	145.9	171.9	175.2	185.2	180.2	191.6
2.	Зобов'язання банків	529.8	806.8	765.1	804.4	898.8	957.9	1085.5	1168.8	1090.5
	з них:									
2.2	кошти фізичних осіб	163.5	213.2	210.0	270.7	306.2	364.0	433.7	416.4	362.6
1	Регулятивний капітал	72.3	123.1	135.8	160.9	178.5	178.9	205.0	188.9	133.2
2	Достатність регулятивного капіталу (H2), %	13.92	14.01	18.08	20.83	18.9	18.06	18.26	15.6	12.99
3	Доходи	68.2	122.6	143.0	136.8	142.8	150.4	168.9	210.2	153.5
4	Витрати	61.6	115.3	181.4	149.9	150.5	145.6	167.5	263.2	205.7
5	Результат діяльності	6.6	7.3	-38.5	-13.0	-7.7	4.9	1.4	-53.0	-52.2
6	Рентабельність активів, %	1.5	1.03	-4.38	-1.45	-0.76	0.45	0.12	-4.07	-4.05
7	Рентабельність капіталу, %	12.67	8.51	-32.52	-10.19	-5.27	3.03	0.81	-30.46	-39.39

без неплатоспроможних банків.

Джерело: складено автором на основі [2].

повертається взагалі, в результаті збитків зазнають комерційні банки. А для банку вчасне повернення кредиту та його вчасне обслуговування є головними для його стабільного функціонування, а від будь-яких проблемних та суперечливих питань пов'язаних з неповерненням кредиту сам кредитор найбільше й страждає та втрачає (в ресурсах, часі, репутації тощо), тому що законодавчі важелі вирішення цих питань реально не працюють. Отже, необхідно зосередити увагу і спрямувати зусилля на створення умов для короткострокового інвестиційного кредитування, що дасть змогу більшій кількості потенційних клієнтів задовольнити свої потреби у фінансовому капіталі. Крім того, економічні показники у короткостроковому період можна більш точно прорахувати та якісніше контролювати.

З 122 банків, які мали банківські ліцензії на 01.10.2015 р., тільки 6 банків з першої групи та один з другої групи мають достатньо власного капіталу для здійснення інвестиційного кредитування [2], але якщо застосовувати світові нормативи, то жодного. І якщо порівняти капітали вітчизняних провідних банків навіть з невеликими, але міцними банками розвинених країн, вітчизняні фінансові установи виявляться порівняно мізерними. Слід наголосити на тому, що починаючи з 2009 р. іде процес відтоку іноземного банківського капіталу з України [2]. Отже, на перший план, як і в 90-х роках минулого століття та на початку 2000-х, виходить концентрація фінансового капіталу комерційних банків у різноманітних формах.

Загальновідомо, що інвестиції є причиною фінансового та економічного розвитку, а в їх основі лежить фінансовий капітал, без належного об'єму та якого неможливо створити необхідний інвестиційний потенціал для якісних інвестицій.

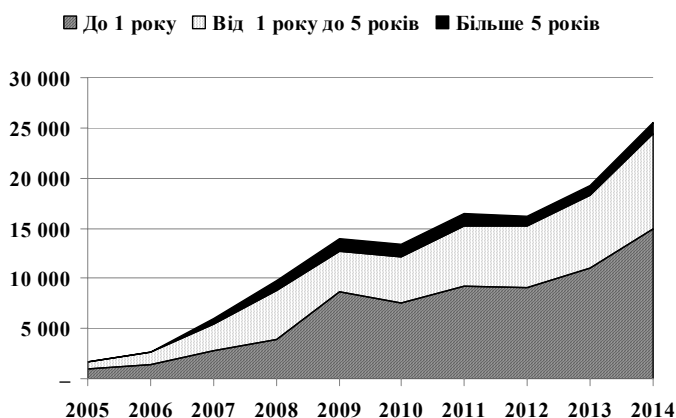


Рис. 1. Динаміка обсягів кредитів, наданих банківською системою України не фінансовим корпораціям у 2005–2014 роках за строками погашення (млн грн.)

Джерело: [2].

Таблиця 3. Динаміка офіційного курсу гривні до іноземних валют розвинених країн, встановлений Національним банком України, на кінець періоду (грн.)

№ з/п	Назва валюти	2005	2007	2008	2013	2014	2015 (вересень)
1.	100 австралійських доларів	368,69	443,46	531,22	712,08	1285,28	1506,62
2.	100 англійських паундів	867,59	1009,73	1114,30	1319,73	2452,55	3263,36
3.	100 доларів США	505,00	505,00	770,00	799,30	1576,86	2152,75
4.	100 канадських доларів	432,85	515,63	626,36	749,54	1356,05	1607,96
5.	100 швейцарських франків	383,17	446,85	725,49	902,53	1599,01	2212,59
6.	100 японський єн	42,83	44,66	85,21	76,14	130,87	179,49
7.	100 євро	597,16	741,95	1085,55	1104,15	1923,29	2411,95

Джерело: складено автором на основі [3].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Питання стосовно тенденцій концентрації фінансового капіталу у формуванні інвестиційного потенціалу банківського сектору залишатиметься актуальними та дискусійним протягом ще довгого періоду, проте центральними і більш актуальними проблемами для теоретиків та практиків залишатимуться питання пов'язані саме з процесами оптимізації концентрації фінансового капіталу, державному регулюванню та контролю за цими процесами, їх значенню для фінансового та економічного розвитку.

Література:

1. Калівошко О.М. Роль концентрації фінансового капіталу у оптимізації інвестиційного потенціалу банківського сектору України / О.М. Калівошко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. — К.: НУБіП України, 2015. — Вип. 222. — С. 112—116.
2. Офіційний статистика Національного банку України [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578
3. Динаміка офіційного курсу гривні до іноземних валют розвинених країн, встановлений Національним банком України, на кінець періоду [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>

Reference:

1. Kalivoshko, O.M. (2015), "The role of financial capital concentration in optimization of investment potential of banking sector of Ukraine", *Naukovyj visnyk Natsional'noho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy*, vol. 222, pp. 112—116.
2. National Bank of Ukraine (2015), "Performance indicators of the banking sector of Ukraine", available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578 (Accessed 22 October 2015).
3. National Bank of Ukraine (2015), "Official exchange rate of foreign currencies set by NBU", available at: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily> (Accessed 18 October 2015).

Стаття надійшла до редакції 11.11.2015 р.

УДК 658.152: 001.8: [005.411] + 005.54]: 664.013

С. М. Дідух,
к. е. н., доцент кафедри економіки промисловості,
Одеська національна академія харчових технологій, м. Одеса

СЦЕНАРІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ТА НАПОЇВ

S. Didukh,
Candidate of Economic Sciences, Department of Industrial Economy
Odessa National Academy of Food Technologies, Odessa

SCENARIOS OF FORMING AND REALIZATION OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF ENTERPRISES PRODUCING FOOD PRODUCTS AND BEVERAGES

У статті розглянуто теоретико-методичні засади формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств з виробництва продуктів харчування та напоїв в умовах конкуренції. На основі теоретичних уявлень про сутність та особливості утворення інвестиційного потенціалу представлено сценарну модель формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства. Запропоновано послідовність розробки сценарію формування та реалізації інвестиційного потенціалу з врахуванням продуктивних та лімітуючих факторів.

Представлено вісім базових сценаріїв формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств з виробництва продуктів харчування та напоїв із метою підвищення їх економічної ефективності: концентрованого росту, диверсифікації, трансформаційний, стабілізаційний, оптимізаційний, консервативний, оздоровчий, перебудова. Надано характеристику базових сценаріїв формування та реалізації інвестиційного потенціалу для кожного типу інвестиційного потенціалу. Вказано актуальні напрямки реалізації інвестиційних можливостей харчових підприємств в умовах конкуренції.

The article examines the theoretical and methodological principles of formation and realization of investment potential of enterprises producing food and beverages in a competitive environment. The scenario model of formation and realization of the investment potential of the enterprise has been presented based on theoretical ideas about the nature and characteristics of the investment potential. Scenario sequence of formation and realization of investment potential considering productive and limiting factors has been offered.

We proposed eight basic scenarios formation and realization of investment potential of enterprises producing food products and beverages the purpose of raising their economic efficiency: the concentrated growth, diversification, transformation, stabilization, optimization, conservative, health, reconstruction. The description of basic scenarios of formation and realization of investment potential for each type of investment potential has been provided. Actual directions of realization of investment opportunities of food enterprises in a competitive environment have been specified.

Ключові слова: інвестиційний потенціал підприємства, сценарний підхід, сценарна модель формування та реалізації інвестиційного потенціалу, економічна ефективність підприємств.

Key words: investment potential of the enterprise, scenario approach, scenario model of forming and realization of investment potential, economic efficiency of the enterprises.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Вихід економіки України на траєкторію довготривалого стабільного зростання можливий лише на основі підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності суб'єктів господарювання. Зокрема це

стосується і підприємств з виробництва продуктів харчування, напоїв і тютюнових виробів, які є важливою складовою економіки та за підсумками 2014 року займають 21,3 % у загальному обсязі реалізації промислової продукції [1].

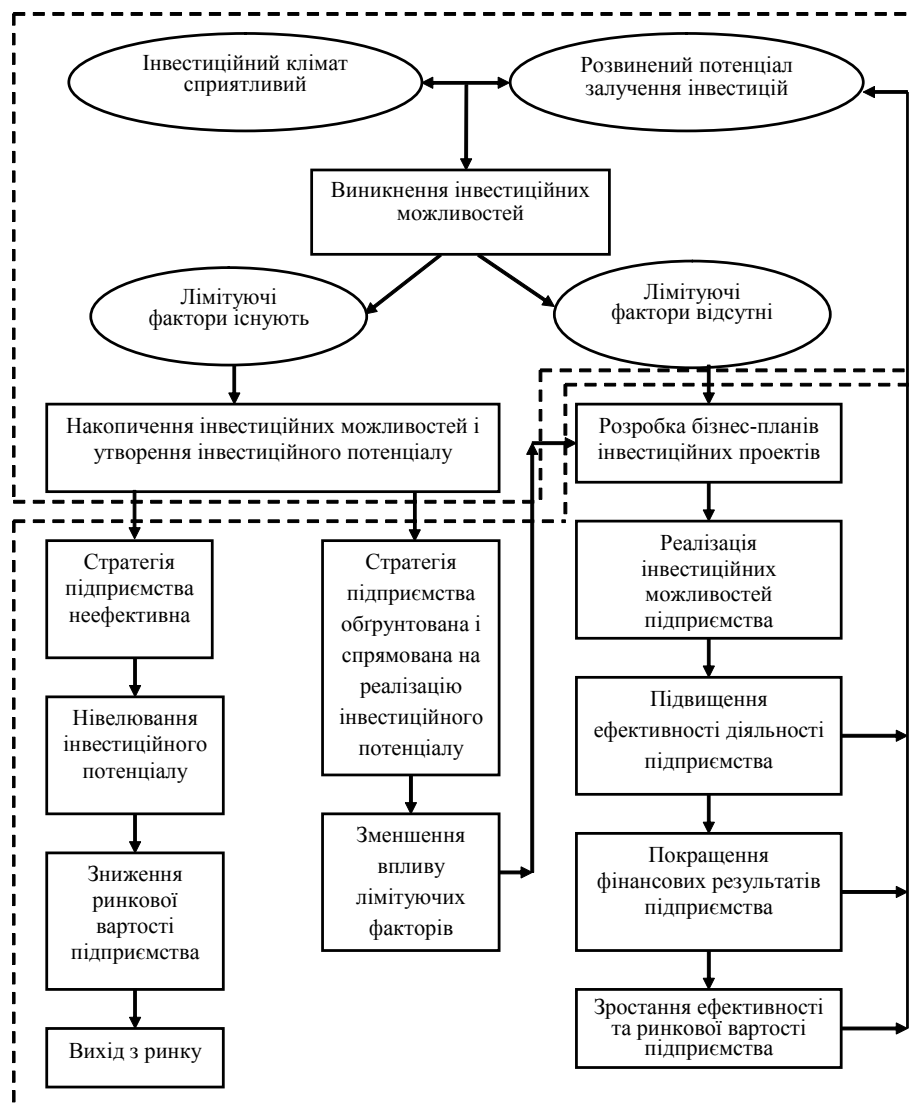


Рис. 1. Сценарна модель формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства

Важливою компонентою управління підприємством в умовах посилення конкуренції та зміни ринкової кон'юнктури має стати цілеспрямована реалізація наявних інвестиційних можливостей. Тому актуальною науковою задачею є обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення сценаріїв формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми оцінки, формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства розглядаються у роботах таких видатних вчених, як О.Ф. Балацький, П.А. Веригін, І.З. Должанський, Н.С. Краснотурська, О.Є. Кузьмін, Ю. В. Литюга, П.В. Осіпов, А. А. Пересада, А.С. Федонін, Г.К. Яловий.

Особливості використання сценарного підходу в управлінні економічними системами розглядалися в наукових працях українських та зарубіжних науковців Г. В. Баранця, А.І. Бурди, Х. Бандходьда, В. А. Георгієва, Е.В. Переверзи, М.І. Романишина, І.М. Ягнюка.

Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання створення та впровадження ефективних ме-

ханізмів і сценаріїв реалізації наявних інвестиційних можливостей підприємств з виробництва харчових продуктів в умовах динамічної зміни ринкової кон'юнктури.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних пропозицій щодо вдосконалення сценаріїв формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств з виробництва харчових продуктів в умовах конкуренції.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У загальному розумінні інвестиційний потенціал підприємства — це здатність реалізувати сукупність інвестиційних можливостей щодо генерування додаткових потоків капіталу завдяки мобілізації наявних ресурсів з метою підвищення ефективності діяльності підприємства [2].

Основною метою формування й реалізації інвестиційного потенціалу підприємства є забезпечення стійкого розвитку, підвищення економічної ефективності та ринкової вартості підприємства в умовах конкуренції.



Рис. 2. Етапи розробки сценарію формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства

На нашу думку, формування інвестиційного потенціалу (тобто створення нових інвестиційних можливостей) відбувається під впливом продуктивних та лімітуючих факторів. Продуктивні фактори дають змогу підвищити ефективність господарської діяльності підприємства у результаті інвестування, а лімітуючі фактори унеможливають миттєву реалізацію інвестиційного потенціалу сприяють накопиченню інвестиційних можливостей. Підприємство приймає рішення щодо доцільності інвестування та обирає інвестиційну стратегію із урахуванням співвідношення продуктивних та лімітуючих факторів.

Реалізація інвестиційного потенціалу полягає в усуненні в рамках свого кола впливу негативних факторів, які заважають негайному втіленню інвестиційних можливостей, з метою підвищення ефективності господарської діяльності підприємства [3, с. 100]. Важливим елементом реалізації інвестиційного потенціалу підприємства є розробка сценарію формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства, а також обґрунтування організаційних напрямів його реалізації в умовах конкуренції.

Економічний сценарій — це варіативний якісний та кількісний опис майбутнього економічного стану підприємства задля прийняття певних рішень [4, с. 92]. Сценарний підхід широко використовується для побудови моделей розвитку підприємства та інвестиційного розвитку зокрема [4— 10].

Сценарний метод, через необхідність прогнозування складових цілісної системи, характеризується як метод багатоаспектних прогностичних оцінок, що має розроблятися широкопрофільними кваліфікованими спеціалістами, чий погляд на прогнозовану систему відрізняються [7, с. 145]. Економічний сценарій, що описує використання економічного потенціалу підприємства, є певною траєкторією в фазовому економічному просторі. Тому економічний сценарій пов'язаний також із ситуаційним підходом, бо управління підприємством має враховувати умови конкретної ситуації та наявність конкретних ресурсів [4, с. 93].

Нами запропоновано сценарну модель формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства в умовах конкуренції (рис. 1).

На нашу думку, сценарій формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства — це комплекс цілей, планів та інструментів їх реалізації, що має на меті реалізацію наявних інвестиційних можливостей підприємства, збільшення інвестиційних потоків і як результат — економічної ефективності та ринкової вартості підприємства. Метою впровадження сценарію формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства є реалізація існуючих та створення нових інвестиційних можливостей.

Вибір сценарію формування та реалізації інвестиційного потенціалу має здійснюватись із урахуванням певних чинників:

1. Тип наявного інвестиційного потенціалу підприємства.
2. Інвестиційна привабливість галузі та динаміка її розвитку.
3. Характер лімітуючих факторів, що перешкоджають реалізації інвестиційного потенціалу певного підприємства.

Таблиця 1. Варіанти базових сценаріїв формування та реалізації інвестиційного потенціалу

Тип інвестиційного потенціалу	Привабливість ринку/галузі	
	Висока привабливість	Низька привабливість
Зростаючий	Концентрованого росту	Диверсифікація
Ризиковий	Трансформаційна	Стабілізаційна
Малоперспективний стабільний	Оптимізаційна	Консервативна
Незадовільний	Оздоровча	Перебудова

Таблиця 2. Характеристика базових сценаріїв формування та реалізації інвестиційного потенціалу

Базовий сценарій	Стратегічна мета	Ключові засоби реалізації сценарію
Концентрованого росту	Реалізація високого інвестиційного потенціалу на існуючому ринку	Залучення інвестиційних ресурсів завдяки високій привабливості ринку та наявності механізмів реалізації інвестиційних можливостей. Трансформація наявного інвестиційного потенціалу у зростання ринкової вартості.
Диверсифікації	Реалізація високого інвестиційного потенціалу на інших перспективних ринках	Залучення інвестиційних ресурсів задля реалізації високого інвестиційного потенціалу підприємства на більш перспективних ринках
Трансформаційний	Використання власних коштів для розвитку на існуючому ринку	Залучення інвестицій для придбання активів у інших перспективних сферах АПК, диверсифікація активів
Стабілізаційний	Зменшення внутрішніх ризиків інвестування	Ліквідація внутрішніх ризиків інвестування з метою покращення свого становища на ринку
Оптимізаційний	Оптимізація структури інвестиційного потенціалу	Освоєння нових видів продукції, оптимізація структури витрат для зростання операційного левериджу та інвестиційної привабливості
Консервативний	Збереження існуючого інвестиційного потенціалу	Використання виключно внутрішніх ресурсів для реалізації наявних інвестиційних можливостей
Оздоровчий	Пошук нового місця на існуючому ринку	Санация, освоєння нових видів діяльності на даному ринку
Перебудова	Вихід з ринку, перепрофілювання	Перепрофілювання активів, ліквідація підприємства

4. Напрямок загальної стратегії розвитку підприємства, що може бути обумовлений приналежністю до кластеру, холдингу чи інших об'єднань господарюючих суб'єктів.

5. Наявні інвестиційні можливості підприємства.

Загальна послідовність розробки сценарію формування та реалізації інвестиційного потенціалу складається із шести основних етапів (рис. 2).

У результаті оцінки інвестиційного потенціалу підприємства має бути визначений його тип. При цьому можливі чотири варіанти. Перший тип — незадовільний інвестиційний потенціал, коли підприємство має низький рівень потенціалу залучення інвестицій та низький рівень потенціалу відтворення інвестицій. Підприємства з першим типом інвестиційного потенціалу є малоперспективними. Другий тип — ризиковий інвестиційний потенціал, що поєднує низький рівень розвитку потенціалу залучення інвестицій та високий рівень потенціалу залучення. Третій тип — малоперспективний стабільний інвестиційний потенціал, що поєднує низький рівень розвитку потенціалу відтворення інвестицій та високий рівень потенціалу залучення. Четвертий тип — зростаючий інвестиційний потенціал, характерний для підприємств із високим рівнем розвитку як потенціалу залучення, так і потенціалу відтворення інвестицій:

На нашу думку, в залежності від рівня розвитку інвестиційного потенціалу та його складових, а також інвестиційної привабливості галузі можливим є використання одного з восьми базових сценаріїв формування та реалізації інвестиційного потенціалу (табл. 1).

Для підприємств із виробництва продуктів харчування та напоїв на сучасному етапі пріоритетними є такі напрями реалізації інвестиційного потенціалу:

1. Підвищення потенціалу залучення інвестицій:

— оптимізація структури капіталу підприємства на основі управління фінансовим левериджем;

— покращення ефективності управління комерційною діяльністю, а саме зменшення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності активів, зменшення собівартості виробництва;

— оновлення виробничих фондів на основі впровадження інноваційних технологій обробки плодоовочевої сировини;

— покращення асортиментної політики, випуск нових видів продукції, що відповідають смаковим уподобанням споживачів;

— розвиток кадрової складової інвестиційного потенціалу шляхом підвищення продуктивності персоналу, покращення компетенцій менеджменту;

— зміна організаційної форми господарювання задля підвищення можливостей залучення реального інвестиційного капіталу;

— оптимізація маркетингової політики, розвиток власної торгівельної марки, розширення співпраці по виготовленню продукції під Private Label.

2. Розвиток потенціалу відтворення інвестицій:

— підвищення рентабельності активів як підсумковий результат сукупності інвестиційних заходів;

— стимулювання споживчої активності шляхом проведення рекламних та освітніх компаній із роз'ясненням корисності продукції;

— оптимізація структури витрат — збільшення операційного левериджу.

У залежності від типу інвестиційного потенціалу та співвідношення рівнів розвитку потенціалу залучення та відтворення інвестицій можливе застосування різних елементів з числа перерахованих.

Сценарії відрізняються характером розвитку потенціалу, основними джерелами інвестиційних ресурсів та стратегічною метою (табл. 2).

Важливо, що у більшій мірі можуть розраховувати на залучення інвестиційних ресурсів підприємства, які мають зростаючий тип інвестиційного потенціалу. Такі підприємства характеризуються рівномірністю розвитку окремих складових інвестиційного потенціалу, наявністю механізмів перетворення приросту доходів від реалізації у прибуток та підвищення ринкової вартості.

Загалом, для підприємств зі зростаючим інвестиційним потенціалом стратегічною метою є трансформація наявного інвестиційного потенціалу у зростання економічної ефективності господарювання. Досягнення

поставленого завдання можливе на основі використання сценарію концентрованого росту або сценарію диверсифікації. Основними елементами сценарію формування та реалізації інвестиційного потенціалу для таких підприємств є наступні:

- 1) формування широкої бази інвестиційних ресурсів на основі збільшення обсягів виробництва та залучення кредитних ресурсів;
- 2) розробка та реалізація проектів з налагодження випуску нових видів продукції, освоєння нових сегментів ринку;
- 3) вихід на міжнародні ринки капіталу шляхом проведення IPO;
- 4) проведення горизонтальної інтеграції, шляхом придбання інших перспективних переробних підприємств;
- 5) вертикальна інтеграція — придбання сільськогосподарських підприємств та розвиток власної торгівельної мережі.

Ключовим напрямом реалізації інвестиційного потенціалу підприємств із зростаючим інвестиційним потенціалом має стати використання зовнішніх джерел фінансування для реалізації наявних інвестиційних можливостей з метою збільшення частки на існуючому ринку та виходу на нові перспективні ринки.

Для підприємств з ризиковим типом інвестиційного потенціалу стратегічною метою розвитку інвестиційного потенціалу має стати трансформація потенціалу відтворення інвестицій у збільшення потенціалу залучення інвестицій. Тому доцільним є впровадження трансформаційного інвестиційного сценарію. Він передбачає:

1. Оптимізацію структури витрат, застосування політики обмеження витрат задля покращення платоспроможності та фінансової стійкості.
2. Зміну структури капіталу на основі зменшення частки короткострокових кредитів, нарощування власного капіталу.
3. Реалізація заходів з метою прискорення оборотності фондів обігу.
4. Підвищення продуктивності персоналу на основі зростання його вмотивованості.

Інвестиційні проекти таких підприємств мають бути спрямовані на реалізацію внутрішніх резервів підвищення ефективності господарської діяльності. Слід зазначити, що рівень розвитку потенціалу залучення інвестицій обумовлює нестабільне та достатньо ризиковане становище підприємств з даним типом інвестиційного потенціалу. У разі застосування неефективної сценарію формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства, можливий перехід до зони незадовільного інвестиційного потенціалу. У такому випадку перспективи залучення інвестиційних ресурсів зменшаться, як і перспективи зростання ринкової вартості.

Напрямок реалізації сценарію трансформації: використання додаткового акціонерного капіталу для усунення диспропорцій в розвитку інвестиційного потенціалу, ліквідація внутрішніх ризиків інвестування та реалізації наявних інвестиційних можливостей.

Інвестиційні пріоритети:

- оптимізація структури капіталу шляхом збільшення частки власного капіталу;
- зміна структури зобов'язань — перехід від політики короткострокових позик до збільшення частки довгострокових зобов'язань;

— покращення коефіцієнту оборотності оборотних коштів;

— подальше оновлення виробничих фондів на основі впровадження перспективних видів продукції;

— посилення вертикальної інтеграції із сільгоспвиробниками;

— підвищення мотивації управлінського персоналу;

— підвищення продуктивності праці персоналу;

— зміна політики мотивації персоналу задля підвищення заробітних плат до середніх показників по галузі.

Стратегічною метою підприємств з малоперспективним стабільним інвестиційним потенціалом має стати освоєння нових видів продукції, оптимізація структури витрат для зростання операційного левериджу. Доцільним є застосування консервативної сценарію формування та реалізації інвестиційного потенціалу, що передбачає:

1. Відмову від збиткових продуктів та напрямків діяльності.

2. Мобілізацію внутрішніх резервів, вивільнення активів, що не використовуються.

3. Реструктуризацію заборгованості по кредитах, першочергове погашення короткострокових кредитів із високими відсотковими ставками.

4. Освоєння виробництва нових продуктів із високою доданою вартістю.

5. Оптимізація структури витрат для зростання операційного левериджу.

Стратегічною метою розвитку інвестиційного потенціалу підприємств із незадовільним інвестиційним потенціалом має стати докорінне оздоровлення підприємства, санація. У випадку відсутності перспектив налагодження роботи, слід перейти до освоєння нових видів діяльності та репрофілювання активів.

Тож, для підприємств даної групи доцільно використовувати сценарій перебудови, що передбачає:

1. Скорочення обслуговуючого та невиробничого персоналу.

2. Зменшення адміністративних, загальновиробничих витрат.

3. Концентрація на випуску кількох найбільш рентабельних видів продукції.

4. Проведення прискореної реалізації товарних залишків.

5. Впровадження комплексних заходів зі зменшення дебіторської заборгованості (впровадження гнучких систем знижок).

6. Виведення активів, що не використовуються у процесі виробництва, продаж непрофільних активів.

Перераховані заходи дозволять нейтралізувати основні недоліки та ризики виробничо-господарської діяльності, покращити фінансовий стан підприємства й перейти до зони стабільного інвестиційного потенціалу. У разі недостатньо ефективного впровадження сценарію перебудови, підприємства даної групи мають перейти до процедури банкрутства.

Перераховані базові інвестиційні сценарії формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств покликані у кінцевому підсумку позитивно вплинути на зростання ринкової вартості об'єктів управління за рахунок реалізації накопичених інвестиційних можливостей та покращення фінансового стану.

Деталізація базових сценаріїв за строками, відпо-відальними особами та тактикою впровадження можлива при безпосередній участі менеджменту підприємств. Уточнення та деталізація базових сценаріїв розвитку інвестиційного потенціалу має відбуватись шляхом складання переліку бізнес-планів із розрахунком ефективності запропонованих заходів та дослідженням вектору впливу на інвестиційний потенціал підприємства і його складові.

ВИСНОВКИ

У роботі представлено науково-методичні підходи до вибору та впровадження сценаріїв формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств з виробництва продуктів харчування та напоїв на основі визначення типу інвестиційного потенціалу підприємства та інвестиційної привабливості цільового ринку, що дасть змогу підвищити ефективність управлінських рішень. Запропоновано та охарактеризовано вісім базових сценаріїв формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств: концентрованого росту, диверсифікації, трансформаційний, стабілізаційний, оптимізаційний, консервативний, оздоровчий, перебудова. Для підприємств, які функціонують на інвестиційного привабливому ринку доцільно впроваджувати наступальні стратегії розвитку інвестиційного потенціалу.

Застосування перерахованих сценаріїв дозволить підвищити ефективність господарської діяльності підприємств. Узагальнюючи все вищевикладене, можемо зробити висновок, що існує потреба в подальших дослідженнях із метою оцінки потенційного економічного ефекту від використання різних сценаріїв формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства.

Литература:

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Дідух С.М. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства / С.М. Дідух // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. — Вип. 237: В 6 т. — Т. V. — С. 1244—1252.
3. Дідух С.М. Формування та оцінка інвестиційного потенціалу підприємств консервної промисловості України / С.М. Дідух // Трансформаційні форми суспільного виробництва в Україні. Частина 1. Гіпотези розвитку трансформаційних форм суспільного виробництва: монографія / За ред. д.е.н., професора В.Р. Кучеренка. — Одеса: КП "Одеська міська друкарня", 2011. — С. 98—119.
4. Георгиев В. А. Сценарный подход к управлению инвестиционными проектами / В. А. Георгиев // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. — Донецк: Донецкий национальный университет, 2007. — С. 23—37.
5. Георгієв В. А. Економічний сценарій як інструмент управління підприємством / В. А. Георгієв // Менеджмент і маркетинг. — 2011. — № 1 (34). — С. 89—95.
6. Бурда А.І. Сценарний підхід до управління потенціалом розвитку підприємства в умовах інноваційно-інвестиційної економіки / А.І. Бурда // Науково-

практичний журнал Агросвіт. — 2008. — № 16 (серпень). — С. 35—46.

7. Романишин М.І. Моделювання варіантів сценаріїв розвитку подій при формуванні стратегії забезпечення економічної стабільності підприємства / М.І. Романишин, Н.О. Шпак // Економіка промисловості. — 2011. — № 2—3 (54—55). — С. 144—151.

8. Ягнюк І.М. Застосування сценарного підходу для прогнозування тенденцій розвитку підприємства / І.М. Ягнюк // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2012. — Вип.1. — Т.2. — С. 80—83.

9. Баранець Г. В. Сценарний підхід в управлінні логістичним потенціалом підприємства / Г. В. Баранець // Економічний форум. — 2015. — № 2. — С. 166—173.

10. Переверза Е.В. Сценарный подход в задачах анализа сложных социальных систем / Е.В. Переверза // Системні дослідження та інформаційні технології. — 2011. — № 1. — С.133—143.

References:

1. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2015), "Volume of industrial products by activity for 2014", available at: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Didukh, S. M. (2008), "Theoretical and methodological basis of the investment potential of the company", *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: Zbirnyk naukovykh prats'*, vol. 237, pp. 1244—1252.
3. Didukh, S. M. (2011), "Formation and evaluation of investment potential of the enterprises canning Ukraine", *Transformational form of social production in Ukraine. Part 1. Hypotheses of transformation forms of social production [Transformatsijni formy suspil'noho vyrobnytstva v Ukraini. Chastyna 1. Hipotezy rozvytku transformatsijnykh form suspil'noho vyrobnytstva]*, Odes'ka mis'ka drukarnia, Odesa, Ukraine.
4. Heorhyev, V. A. (2007), "The scenario approach to the management of investment projects", *Problemy razvytyia vneshneekonomicheskyykh svyazey y pryvlecheniya ynostrannykh ynvestytsyj: rehyonal'nyj aspekt: sb. nauch. trudov*, pp. 23—37.
5. Heorhyev, V. A. (2011), "The economic scenario as a tool for business management", *Menedzhment i marketing*, vol. 1 (34), pp. 89—95.
6. Burda, A.I. (2008), "The scenario approach to managing enterprise development potential in terms of innovation and investment economy", *Agrosvit*, vol. 16, pp. 35—46.
7. Romanyshyn, M.I. and Shpak, N.O. (2011), "Simulation scenarios choices when forming a strategy to ensure the sustainability of the company", *Ekonomika promyslovosti*, vol. 2—3, pp. 144—151.
8. Yahniuk, I.M. (2012), "Application scenario approach for the predicting development trends of enterprise", *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi vlasnosti*, vol. 1, pp. 80—83.
9. Baranets', H. V. (2015), "The scenario approach in the management of enterprise logistics capabilities", *Ekonomichnyj forum*, vol. 2, pp. 166—173.
10. Pereverza, E.V. (2011), "The scenario approach for the analysis of complex social systems", *Systemni doslidzhennia ta informatsijni tekhnolohii*, vol. 1, pp. 133—143.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2015 р.

УДК 338.2

О. Ю. Клементьева,
к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана"

ВНУТРІШНІЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

O. Klementieva,
Ph.D., associate Professor of Department of corporate finance and controlling,
SHEI "Kiev National Economic University named after Vadym Hetman"

INTERNAL FINANCIAL CONTROL OF THE IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS IN SMALL ENTERPRISES

У статті розглянуто сутність внутрішнього фінансового контролю та його використання при реалізації інвестиційних проектів. Визначено особливості здійснення контролю в умовах впровадження інвестиційних проектів та наведено практику його використання на підприємствах ресторанного господарства.

In the article the essence of internal financial controls and its use in the implementation of investment projects are reviewed. Features of control are defined in terms of implementation of investment projects and given the practice of its use in catering.

Ключові слова: внутрішній фінансовий контроль, інвестиційний проект, SWOT-аналіз, суб'єкти малого підприємництва, підприємства ресторанного господарства.

Key words: internal financial control, the investment project, SWOT-analysis, business entities, enterprises of restaurant business.

ВСТУП (ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ)

Довгострокова ефективна діяльність окремих суб'єктів господарювання та країни в цілому значною мірою характеризується обсягом здійснюваних інвестицій. Світовий досвід свідчить, що основним напрямом розвитку продуктивних сил та підвищення конкурентоспроможності, в умовах економічної невизначеності та нестабільності, є оптимальне використання інвестицій у різноманітних організаційно-правових формах.

У той же час раціональне управління інвестиціями неможливо без використання механізмів планування, координації і контролю, які останнім часом формують самостійну сферу управління та дозволяє підприємствам забезпечувати сталий розвиток. Особливо актуальним це є для малих підприємств, які сьогодні як організаційна форма ведення бізнесу сприяють створенню нових робочих місць, знаходженню нових ринкових ніш та наповненню державного бюджету коштами від податків та зборів. Незважаючи на викладене, нині низка теоретичних та практичних питань внутрішнього контролю не отримали достатньої розробки (особливо в розрізі інвестиційної діяльності), що гальмує потенційний розвиток будь-якого підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ТА ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблемам розвитку внутрішнього фінансового контролю в Україні присвятили свої праці багато авторів, зокрема: І. Гавришко, А. Гриліцька, А. Сокін, М. Мельник, Т. Бутинець, Н. Виговська, М. Корінько, Є. Кочерін, Л. Нападовська, В. Максимова, В. Пантелєєв, О. Терещенко

та інші. А значний внесок у розвиток теорії інвестування зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Г. Бірман, І. Бланк, В. Лівшиць, О. Пересада та інші. В той же час, залишилось багато проблем практичного характеру, які потрібно вирішувати, що і обумовлює актуальність теми цієї статті та її спрямованість на отримання оптимальних управлінських рішень у галузі інвестиційних проектів.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета статті полягає в дослідженні сутності внутрішнього контролю та апроксимації його інструментарію при реалізації інвестиційних проектів на малих підприємствах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Останнім часом велика кількість наукових та практичних публікацій було присвячено темі внутрішнього контролю, однак й досі відсутній єдиний підхід до визначення даного поняття та до формулювання особливостей його використання в розрізі окремих видів діяльності підприємства. Тому доцільно, перш за все, конкретизувати сутність внутрішнього фінансового контролю, розкрити зміст поняття "інвестиційний проект". Це дозволить більш обґрунтовано окреслити особливості практичного впровадження внутрішнього контролю при реалізації інвестиційних проектів на малих підприємствах.

Отже, досліджуючи трактування внутрішнього контролю, слід відзначити такі його найбільш цікаві тлумачення. Так, Ю.П. Майданевич вважає, що внутрішньогосподарський контроль є своєрідним підґрунтям, який забезпечує можливість прийняття ефективних управлінських

рішень [1, с. 118]. Варто не погодитися з цією думкою, оскільки внутрішній контроль є інструментом, який забезпечує раціоналізацію будь-яких фінансово-інвестиційних рішень.

М.Т. Білуха та Л.В. Нападівська у своєму визначенні підкреслюють організаційну складову внутрішнього контролю. Перший стверджує, що контроль здійснюється не лише керівником підприємства, а в більшій мірі службою внутрішнього контролю [2, с. 18]. А друга, під внутрішньогосподарським контролем розуміє процес, який забезпечує якісну розробку та ефективне досягнення цілей, накреслених організацією, шляхом організації прийнятих управлінських рішень [3, с. 18].

У свою чергу І.А. Бланк описує фінансовий контроль як організований підприємством процес перевірки виконання й забезпечення реалізації всіх управлінських рішень в області фінансової діяльності з метою реалізації фінансової стратегії й попередження кризових ситуацій, що приводять до його банкрутства [4]. Це визначення описує переважно головну, "критичну" мету (запобігання банкрутству) фінансового контролю, але не зачіпає поточних, повсякденних цілей даного процесу.

Я.А. Гончарук зазначає, що внутрішньогосподарський контроль — це система спостереження і перевірки відповідності процесу функціонування об'єкту управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт виявленням відхилень, допущених у процесі виконання цих рішень [5, с. 35]. Наведений підхід зводить внутрішній контроль до системи спостереження і перевірки відповідності функціонування об'єкту управління прийнятим управлінським рішенням.

На наш погляд, найбільш повно визначення внутрішнього контролю наведено у Терещенко О.О., який під ним розуміє політику і процедури, прийняті управлінським персоналом суб'єкта господарювання з метою забезпечення правильного та ефективного ведення господарської діяльності, збереження активів, запобігання шахрайству та помилкам, а також виявлення їх, забезпечення точності і повноти облікових записів, своєчасної підготовки достовірної фінансової інформації [6, с. 383].

Тобто під внутрішнім контролем варто розуміти затверджені на підприємстві регламенти, процедури та положення, які дозволяють мінімізувати невизначеність та мінімізують різноманітні ризики.

Традиційно система контролю на будь-якому підприємстві складається з таких основних взаємозалежних компонентів: (1) середовище контролю, (2) процедури контролю, (3) оцінювання ризиків, (4) інформація та системи комунікацій, (5) моніторинг, (6) повноваження [6, с. 384]. Слід зазначити, що ступінь складності сформованої системи внутрішнього контролю відповідає організаційній структурі підприємства та чисельності персоналу. Тому на малих підприємствах не є доцільним використання всього спектру інструментів внутрішнього контролю, адже достатнім є його фрагментарне впровадження.

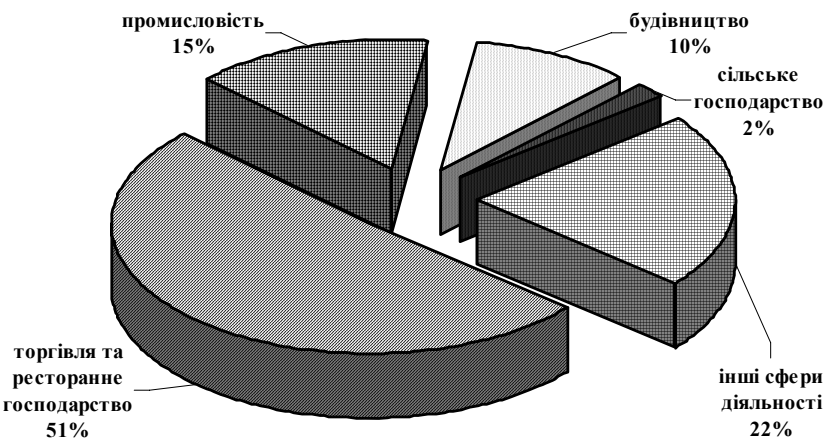


Рис. 1. Види економічної діяльності підприємств малого бізнесу в Україні

Але перед тим, як деталізувати згаданий інструментарій внутрішнього контролю, важливо в контексті висвітлення обраної тематики статті, визначити сутність поняття "інвестиційний проект". До речі, воно щільно пов'язано з такими термінами як "інвестиції", "інвестування", "інвестиційний процес", "інвестиційна політика", які стали вживатися у нашій країні порівняно нещодавно. Відповідно, змістовне наповнення цих термінів у вітчизняній економічній літературі залишається дискусійним. Так, наприклад, поняття "інвестиції" отожднюється із категорією "капіталовкладення", хоча за своєю суттю ці поняття не можна вважати синонімами, оскільки капіталовкладення — це поняття постсоціалістичної економіки, яке уособлювало витрати держави на капітальний ремонт чи нове будівництво об'єктів виробничого та невиробничого характеру. Звертання ж до трактування терміна "інвестиції" показує, в різних школах і напрямках економічної думки простежується зв'язок інвестицій з одержанням доходу як цільовою настановою інвестора.

У найбільш загальному вигляді інвестиції — це вкладення капіталу з метою його нарощення в майбутньому. Такий підхід до трактування поняття "інвестиції" панує як у європейській, так і в американській методології. Тому інвестиції можна визначити як вкладення капіталу практично у будь-які види діяльності, результатом чого є отримання доходу, приріст капіталу та/або досягнення соціального ефекту.

За результатами детального і всебічного аналізу існуючих теоретико-методологічних підходів до тлумачення інвестиційного проекту, можна зробити висновок про розмаїття визначень поняття "інвестиційного проекту", що пояснюється його багатогранністю, неоднозначністю та складністю сутнісних сторін. Але, не зважаючи на це, мож-

Таблиця 1. Етапи реалізації інвестиційного проекту створення ресторанного закладу

Зміст роботи	Попередня робота, днів	Тривалість, тижнів
Проведення маркетингового дослідження	-	2
Аналіз завдань і встановлення цілей	1-2	0,5
Розробка плану і бюджету проекту	2-3	0,5
Пошук приміщення, укладання договору оренди, формування складських запасів	-	1
Підбір персоналу	-	2
Проведення рекламної кампанії, встановлення контактів із потенційними споживачами	3-4	2
Реалізація проекту	4-5	156
Контроль за виконанням, поточний моніторинг	4-5	156
Аналіз результатів	5-6	156

Таблиця 2. Матриця відповідальності персоналу за Адізесом при реалізації інвестиційного проекту по розбудові ресторану

Конкретна задача, яка має бути реалізована відповідальною особою	Відповідальність за Адізесом				
	G	O	S	C	N
Вибір приміщення					
Створення та затвердження дизайну проекту					
Складання фінансового плану					
Будівництво					
Технологічний проект					
Закупівля технологічного обладнання, інвентарю					
HR - пошук і навчання персоналу					
Юридичний супровід					
IT супровід					
Прогони та відкриття ресторану					
Формування зведеного звіту про відкриття ресторану					

на погодитись, що "інвестиційний проект" є чітко вираженою, запланованою, проробленою, унікальною та динамічною сукупністю взаємопов'язаних, взаємозалежних, послідовних і скоординованих легітимних заходів з певними ресурсними, витратними, часовими лімітами, спрямовану на досягнення окреслених цілей, результатів та визначених ефектів відповідно до конкретних вимог, зокрема: економічних, соціальних, екологічних тощо [7].

Як зазначалось раніше, система внутрішнього контролю має свої особливості залежно від виду бізнесу, організаційної структури, а також й розміру підприємства. В даний час багато великих компаній використовують цілий комплекс інструментів стратегічного й оперативного управління, найважливішою складовою якого є внутрішній контроль. На підприємствах малого бізнесу система внутрішнього контролю використовується не часто, оскільки її впровадження є справою витратною, тому не всі суб'єкти малого бізнесу можуть собі це дозволити. Але при цьому частка малих підприємств в загальній кількості підприємств (без урахування діяльності банків, фермерських господарств та бюджетних установ) перевищує 90% та постійно зростає. Доцільно наголосити, що потенціал таких підприємств ще недостатньо розкритий. У державах із розвинутою економікою підприємствами малого бізнесу виробляється у середньому понад 50% валового внутрішнього продукту, для порівняння в Україні — тільки 7% ВВП. Причому для переважної більшості малих підприємств характерним є здійснення операційної діяльності у сфері торгівлі та громадського харчування (рис. 1).

Як видно з рисунка 1, частка промислових малих підприємств останніми роками не перевищує 15%, будівельних — 10% і тільки 2,3% припадає на сільське господарство. Найбільша питома вага (51% від загальної кількості) припадає на малі підприємства, які зайняті у торгівлі та

громадському харчуванні. Переважна орієнтація малого бізнесу на швидкоприбуткові сфери торгівлі та посередництва пояснюється тим, що малий бізнес розвивається в Україні на фоні несприятливого інвестиційного клімату, який робить не вигідним довгострокові виробничі капіталовкладення, внаслідок чого впровадження інструментів внутрішнього контролю саме на етапі інвестування є нагальною потребою.

Оскільки більшість малих підприємств працює саме в ресторанному бізнесі, який нині характеризується динамічним розвитком, то варто зосередитись на розгляді практичних аспектів впровадження системи внутрішнього контролю інвестицій саме в цьому бізнесовому сегменті.

Очевидно, що для підприємств ресторанного бізнесу основною метою реалізації інвестиційного проекту є створення прибуткового ресторану, який би генерував прибуток, здатний забезпечити встановлені строки окупності. Оптимальним для підприємств ресторанного господарства є строк окупності на рівні двох років. Для підвищення дієвості контролю за реалізацією інвестиційного проекту зі створення ресторану, його варто розподілити на такі етапи (табл. 1).

Структура інформаційної бази, що опрацьовується в ході вказаних етапів, виглядає наступним чином:

- цілі проекту, його орієнтація (місія) і та ключові показники;

- місце розташування ресторану із врахуванням всіх чинників (конкурентне середовище, потік відвідувачів, перспективна програма продажів і асортимент продукції, цінова політика);

- матеріальні витрати (ціни і умови придбання та/або оренди приміщення, потреби у обладнанні, допоміжних матеріалів і енергоносіїв);

- проектно-конструкторська частина (вибір технології, специфікація устаткування і умови його постачання, обсяги будівництва, конструкторська документація і тому подібне);

- організація діяльності ресторану і накладні витрати (управління, збут продукції, умови оренди, графіки амортизації устаткування і тому подібне);

- кадри (чисельність персоналу, графік і умови роботи, розмір фонду оплати праці, необхідність навчання);

- графік реалізації проекту (терміни будівництва, монтажу і пусконаладжувальних робіт, період функціонування);

- комерційна (фінансова та економічна) оцінка проекту.

З метою забезпечення ефективного розподілу обов'язків персоналу рекомендується використовувати матрицю відповідальності за Адізесом (табл. 2).

У наведеній матриці на перетині відповідної ролі та задачі необхідно вказувати прізвище особи або посаду, яка відповідає певній ролі.

Згідно з методикою Адізеса виокремлюють такі ролі: G — генеральна роль, тобто надання повноважень приймати позитивні та / або негативні рішення, O — операційна роль, яка передбачає здійснення всіх поточних задач та підготовку відповідної документації для прийняття управлінського рішення, S — спеціальна роль, яка дозволяє накладати вето на будь яке рішення, C — консуль-

Сильні сторони	Слабкі сторони
Великий спальний район Прохідне місце Окреме приміщення Наявність літнього майданчика Наявність місця для паркування Відсутність конкуренції (жодного закладу ресторанного господарства)	Мала кількість офісів, відповідно малий потік відвідувачів на бізнес-ланчі Малозабезпечений район
Можливості	Загрози
Відкрити успішний проект з окупністю 15 місяців Створити якірне місце для жителів району Посилити бренд ще одним успішним проектом	Відкриття в умовах невизначеності Не найкраще місце щодо цільової аудиторії Наявності стихійного ринку та МАФів по сусідству

Рис. 2. Матриця SWOT-аналізу відкриття ресторану

таційна роль, яка уособлює експертне судження, N — повідомлення, тобто обов'язкове ознайомлення з усіма управлінськими рішеннями, пов'язаними з реалізацією окремої задачі.

З метою оцінки ризику локації доцільно використовувати інструментарій SWOT аналізу (рис. 2).

На основі такої матриці та фінансової моделі, яка є основним інструментом контролю, визначається доцільність інвестування.

Основним інструментом контролю доцільно обрати фінансову модель, яка побудована з використанням табличного редактору MS Excel та надає можливість на основі сценарного підходу діагностувати ризики недотримання ключових показників по проекту.

В основі згаданого підходу покладений метод ситуаційного аналізу, що базуються на моделюванні ключових показників при наявній поліваріантності сценаріїв, динамічному спектрі зовнішніх і внутрішніх факторів та детермінованому моделювання реакції показників на згенеровані сценарії. Головні результати проведення ситуаційного аналізу — це оцінені рівні ризиків по проекту (рис. 3).

ВИСНОВКИ

Малий бізнес в Україні має ряд переваг, серед яких: мобільність, гнучкість, раціональна організаційна структура підприємства, здатність швидкої адаптації до змін споживчого попиту та інноваційність. Тому питання активізація ними ефективної інвестиційної діяльності набуває виняткового значення. Запропоновані інструменти внутрішнього контролю при реалізації інвестиційних проектів на малих підприємствах дозволяють їм уникнути помилок вже на стадії прийняття рішення щодо інвестування та зробити його більш професійним.

Література:

1. Майданевич Ю.П. Організація внутрішньогосподарського контролю на підприємствах молочної промисловості / Ю.П. Майданевич // Вісник ЖДТУ. — 2007. — № 2 (40). — С. 118—129.
2. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: підручник / М.Т. Білуха. — К.: ПП "Влад і Влада", 1996. — 320 с.
3. Нападівська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: монографія / Л.В. Нападівська. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. — 224 с.
4. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент: підручник / І.О. Бланк, Н.М. Гуляєва. — К.: Київ.нац.торг. — екон. ун-т, 2003. — 563 с.
5. Гончарук Я.А. Аудит: навч. посібник / Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький. — Львів: Світ, 2002. — 296 с.
6. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг: навч. посіб. / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. — К.: КНЕУ, 2013. — 407 с.
7. Нікітіна А.В. Класифікація інвестиційних проектів як теоретичне підґрунтя процесу інвестування в динаміч-

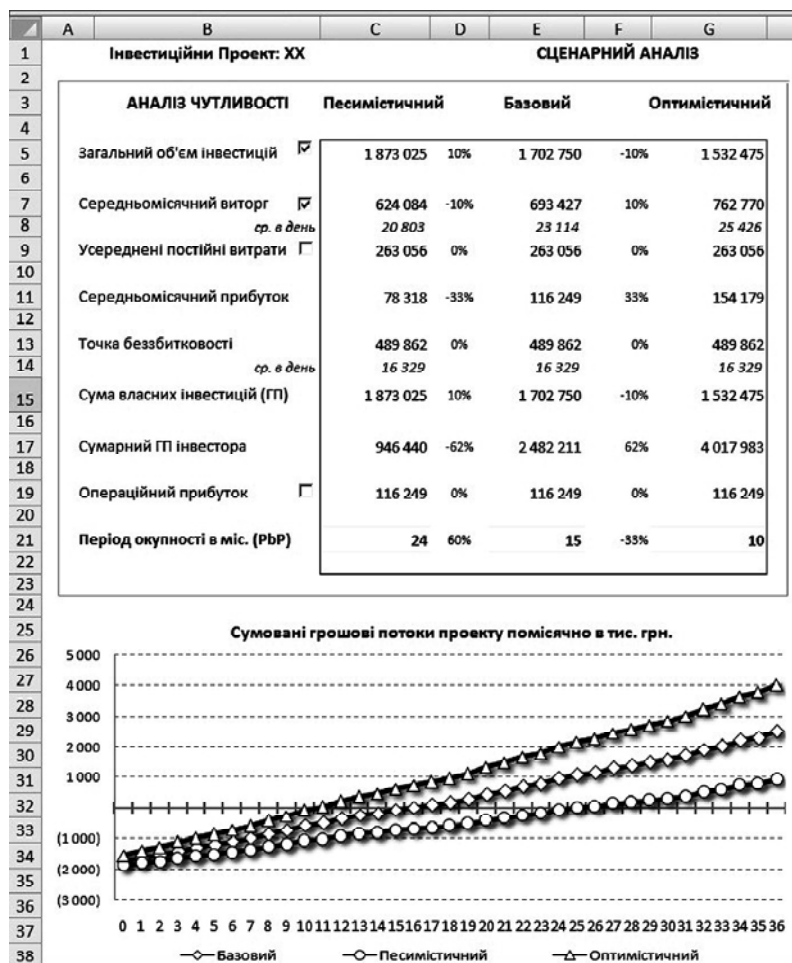


Рис. 3. Результати ситуаційного аналізу при реалізації інвестиційного проекту по відкриттю ресторану

ному оточенні / А.В. Нікітіна // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Науковий журнал. — 2010. — № 4. — С. 269—276.

References:

1. Majdanevych, Yu.P. (2007), "Organization intra-economic control at the dairy industry", Visnyk ZhDTU, vol. 2, no. 40, pp. 118—129.
2. Bilukha, M.T. (1996), Teoriia finansovo-hospodars'koho kontroliu i audytu [The theory of financial and economic control and audit], PP "Vlad i Vlada", Kyiv, Ukraine.
3. Napadovs'ka, L.V. (2000), Vnutrishn'ohospodars'kyj kontrol' v rynkovij ekonomitsi [The internal control in a market economy], Nauka i osvita, Dnipropetrovsk, Ukraine.
4. Blank, I.O. (2003), Investytsijnyj menedzhment [Investment management], Kyivs'kyj natsional'nyj torhovo-ekonomichnyj universytet, Kyiv, Ukraine.
5. Honcharuk, Ya.A. (2002), Audyt [Audit], Svit, Lviv, Ukraine.
6. Tereschenko, O.O. (2013), Finansovyj kontrolinh [Financial controlling], KNEU, Kyiv, Ukraine.
7. Nikitina, A.V. (2010), "Classification of investment projects as the theoretical basis of investment process in a dynamic environment", Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu ekonomiky i torhivli imeni Mykhajla Tuhana-Baranovs'koho, vol. 4, pp. 269—276.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2015 р.

О. О. Скорик,
к. е. н., доцент кафедри економіки та державного управління,
Черкаський державний технологічний університет

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

A. Skorik,
PhD, Associate Professor of economics and public administration Cherkasy State Technological University

INNOVATIVE ASPECTS OF ECONOMIC MODERNIZATION

У статті досліджено змістові контексти визначення модернізації на основі різноплановості трактувань економічної системи та головних положень теорії модернізації. Доведено, що у сучасному розумінні модернізацію економічної системи розглядають у трьох основних аспектах: економічному, соціальному та політичному. На основі сучасних тенденцій трансформації суспільства та потреб науково-технічного розвитку обгрунтовано доцільність окремого виділення інноваційних аспектів модернізації економічної системи, наведено авторське трактування поняття "інноваційна модернізація економічної системи". Встановлено фактори ефективності реалізації інноваційної модернізації економіки України.

Article contents the study contexts of determination modernization based on multilevel interpretations of the economic system and the main provisions of modernization theory. It is proved that in the modern sense considering the modernization of the economic system in three main areas: economic, social and political. Based on the current trends of the society transformations and the needs of scientific and technological development expediency separate allocation innovative aspects of the modernization of the economic system, and given the author's interpretation of the concept of "innovative modernization of the economic system". It fitted the factors of effectiveness the implementation of innovative modernization of Ukraine's economy.

*Ключові слова: економічна система, модернізація економічної системи, інноваційна модернізація.
Key words: economic system, modernization of the economic system, innovative modernization.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Проблеми інноваційного розвитку кожного окремого підприємства у контексті макроекономічного розвитку країни завжди мають науково-практичне значення. Задекларована стратегія інноваційного розвитку економіки України, яка активно обговорювалася у наукових колах, не виправдала себе як на макро-, так й на мікроекономічному рівнях. При цьому головним стримуючим фактором визнано той факт, що керівники вітчизняних підприємств та інституцій виявилися не готовими до активного інноваційного розвитку, постійного впровадження змін та адаптації персоналу у напрямі подолання опору цим змінам.

На державному рівні активно обговорюється Стратегія модернізації України. Зокрема нещодавно Міністерство економічного розвитку і торгівлі України презентувало документ "Стратегія національної модернізації "Україна — 2020"" [6], в якому зазначається, що

модернізація економіки передбачає масове впровадження інновацій в усіх секторах промисловості, створенні усіх необхідних елементів інноваційної інфраструктури, а також зростанні продуктивності виробництва сільськогосподарської продукції.

На сьогодні в Україні визнано, що такі проблеми, як втрата значної частки науково-технічного потенціалу, низький рівень інноваційного розвитку, зниження рівня інвестиційної привабливості українських підприємств, суттєве відставання від розвинених країн за темпами інформаційного оновлення та технічного переоснащення, набули системного характеру та потребують термінового вирішення. Для запобігання тривалого падіння економіки у довгостроковій перспективі нашої державі наразі потрібна ефективна модернізація всіх інституційних утворень, яка повинна стати основою інноваційного економічного розвитку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання модернізації економічної системи останнім часом викликають глибоку зацікавленість у наукових колах. Серед останніх публікацій слід відзначити праці таких авторів, як В.М. Геєць, О.Г. Білоус, М.Я. Азаров, В. Горбатенко, та інших. Незважаючи на вагомий внесок науковців у розвиток теорії модернізації економічної системи, виникає необхідність узгодження різноманітних, а іноді суперечливих поглядів на інноваційні аспекти модернізації, та подальшого розвитку теоретичних засад визначення поняття інноваційної модернізації з урахуванням сучасних тенденцій трансформації суспільства.



Рис. 1. Підходи до визначення економічної системи у наукових джерелах

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є концептуальне обґрунтування інноваційних аспектів модернізації економічної системи з позиції сучасних реалій.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів, здатних розвиватися відповідно до спільних для всієї системи законів. При цьому дуже важливим є забезпечення синхронного розвитку всіх складових компонентів, що зможе створити синергетичний ефект принаймні у базових галузях національної економіки.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення економічної системи (рис. 1).

За оглядом наведених на рисунку 1 підходів, економічну систему можна визначити як сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, та яка має загальну мету.

Ефективність економічної системи визначається техніко-економічними умовами функціонування національної економіки, які перебувають у постійному інноваційному розвитку. Інноваційні зміни техніко-економічних умов функціонування потребують модернізації самої економічної системи.

Надамо визначення сутності модернізації економічної системи в контексті інноваційного розвитку, яке має важливе значення як для окремого підприємства, так і у системі державного управління інноваційним розвитком.

Поняття "модернізація" часто використовується в сучасній економічній, соціологічній та політичній літературі у контексті понять "модернізація суспільства", "модернізація економіки", "модернізація галузей економіки", "модернізація економічних суб'єктів". При цьому мається на увазі, що за рахунок певного виду модернізації об'єкти переходять на якісно новий, більш досконалий рівень, що більш відповідає суспільним потребам, які з часом змінюються.

В економічній теорії модернізація розглядається як цілісний, глобальний процес в економіці, або явище, що відбувається у всіх ключових сферах життєдіяльності суспільства, та характеризується структурно-функціональною диференціацією та створенням відповідних сучасних форм інтеграції [1, с. 133].

Дослідження наукових джерел дозволило встановити, що у класичному варіанті теорії модернізації містять такі стрижневі ідеї (рис. 2).

Сучасні дослідники розглядають модернізацію економічної системи в трьох основних змістовних контекстах: економічний; політичний; соціальний (табл. 1).

Існують різні інтерпретації поняття модернізації. Деякі автори розглядають модернізацію як процес прогресивних соціально-економічних змін, коли суспільство рухається уперед. Певні науковці отождествлюють поняття "модернізація" із поняттям "сучасність" та визначають модернізацію як комплекс соціальних, політичних, економічних, культурних і інтелектуальних трансформацій, які відбува-



Рис. 2. Основні ідеї теорії модернізації

лися у світі за останні десятиріччя, включаючи процеси індустріалізації, урбанізації, раціоналізації, глобалізації, розвитку науки.

Досить поширеним є трактування модернізації як перехід від однієї якості суспільства до іншої, що пов'язують передусім із зародженням і розвитком капіталізму, поширенням цінностей і досягнень саме цієї формації. Це так звана теорія "запізнілої модернізації". Її автори виходять з того, що існує лінійний прогрес і поступовість стадій розвитку суспільства. Поширеним є лінійне тлумачення модернізації як процесу трансформації суспільства від доіндустріального до індустріального, а потім до постіндустріального стану, який супроводжується кардинальними змінами в економічній, політичній, соціальній сферах.

У загальному вигляді модернізація визначається як перехід від традиційного суспільства до сучасного, яке, на думку В. Федотової [7], включає в себе передусім корінну відмінність від традиційного, тобто орієнтацію на інновації, переваження інновацій над традицією, поступовий (нециклічний) розвиток, відокремлену персональність, переважну орієнтацію на інструментальні цінності, індустріальний характер, масову освіту, активний дійовий психологічний склад тощо. Аналізуючи ознаки "традиційного" і "сучасного суспільства", можна погодитись із думкою автора, що нинішньому українському суспільству притаманні деякі ознаки "сучасності": світський характер суспільного життя, процеси формування демократії і демократичної системи влади тощо [7, с. 10].

Оскільки визначальним фактором економічного зростання будь-якої економічної системи на сучасному етапі виступає інноваційний процес, на наш погляд, актуальності набуває поняття інноваційної модернізації, яку можна визначити у наступних аспектах (рис. 3).

Таким чином, інноваційну модернізацію доцільно розглядати як комплексне явище. Інноваційна модернізація економічних систем як процес покликана поглиблювати взаємодію капіталовкладень в генерування нового знання із комерціалізацією його результатів, зміною організаційно-господарських механізмів і методів державного регулювання економіки.

Також інноваційну модернізацію можна охарактеризувати суспільними перетвореннями, які відбувається у всіх системах та підсистемах суспільних відносин, у період трансформації від індустріального до постіндустріального суспільства. Так, якщо в індустріальний період земля, праця та капітал були ключовими ресурсами виробництва, то в постіндустріальну епоху головним капіталотворюючим ресурсом стає інформація. Постіндустріальна економіка складається з економіки послуг і економіки знань (knowledge-based economy).

Економіка постіндустріального суспільства відрізняється від попередніх суспільних формацій наступними ознаками.

Таблиця 1. Змістовні контексти визначення модернізації у наукових джерелах

Аспекти дослідження	Контекст дослідження науковцями
Економічний аспект	Геєць В.М. [5] розглядає концептуальні положення модернізації економічних систем, зокрема у наслідок розпаду колишнього Радянського Союзу
	Азаров М. Я. [4] розглядає модернізацію економіки в інноваційному контексті
Соціальний аспект	Білоус О.Г. [1] досліджує соціальні процеси модернізації економічних систем у глобальному масштабі,
	Качала Т.М. [3] наводить соціологічну інтерпретацію понять «глобальна модернізація і сталий розвиток»
Політичний аспект	Федотова В.Г. [7] наводить типологію модернізації та способів її впливу на політичний розвиток суспільства
	Горбатенко В. [2] визначає політичну модернізацію як важливіший показник спроможності політики сприймати зміни, інновацій, гнучко реагувати на виклик часу

По-перше, на цій стадії знання в продуктах і послугах формує велику частину створюваної вартості. Цей процес розвивається через зростання наукоємкої продукції, що виробляється і розвиток ринку інтелектуальних товарів та послуг. Інтелектуалізація використовуваних технологій забезпечує різке підвищення продуктивності праці.

По-друге, все більш істотного значення в економіці постіндустріального суспільства набуває діяльність, пов'язана, з виробництвом, зберіганням, передачею і використанням знань. Особлива роль у цій діяльності належить освіті. Так, починаючи з 60-х років ХХ століття витрати на освіту у всіх країнах починають рости набагато швидше, ніж в інших галузях народного господарства. У сучасній постіндустріальній економіці освіта розглядається як форма інвестицій в людський капітал, від якої залежить його якість і успіх виробництва.

По-третє, характерною рисою постіндустріальної економіки є стрімке збільшення частки працівників, зайнятих виробництвом, передачею і використанням знань, поступове перетворення їх в домінуючу групу в загальному числі зайнятих.

Геєць В.М. [5] визначає такі якісні особливості постіндустріальної економіки, що характеризують її як спосіб суспільного відтворення.

Перша особливість полягає в тому, що темпи і масштаби науково-технічного прогресу такі, що зміни в

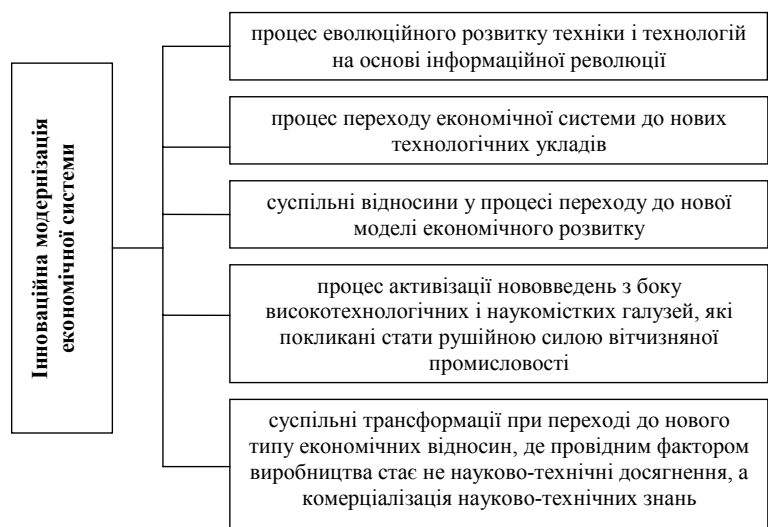


Рис. 3. Інноваційні аспекти модернізації економічної системи

матеріальній базі виробництва і якості трудових ресурсів не встигають за зростанням науково-технічних можливостей.

Друга особливість — зростання транзакційних витрат. Ця особливість виразно виявилася в економіці промислово розвинених країн в 90-і роки у зв'язку із загостренням конкуренції. Транзакційні витрати — відносно нова економічна категорія, активно введена в економічний аналіз лауреатом Нобелівської премії Рональдом Коузом в 1937 р. За своєю суттю ці витрати пов'язані не з виробництвом як таким, тобто витратами на сировину, матеріали, оплату праці, транспортування тощо, а з витратами, обумовленими пошуком інформації, вивченням ринку, висновком контрактів і контролем за їх виконання, захисту прав власності і багатьох інших складових.

Третя особливість економіки, заснованої на знаннях, — значне зростання ролі менеджменту в області інтелектуальних ресурсів. Про це можна судити за "ціною" стратегічних помилок, пов'язаних з інтелектуальними ресурсами і продуктами.

Четверта характерна особливість постіндустріальної економіки полягає в тому, що в умовах постійного оновлення знань і жорсткої конкуренції люди виявляються перед необхідністю постійного навчання (life long learning — навчання протягом життя). У млин конкуренції потрапляють не тільки організації, але і люди. Загальна добробутна статистика зайнятості в розвинених країнах маскує дійсний стан речей.

Отже, на відміну від інших форм модернізації, інноваційне вдосконалення економічної системи припускає наявність нового знання, генерування якого перетворюється в економічний процес інвестиційного характеру.

Тому пропонується визначити поняття інноваційної модернізації економіки як процес її комплексного перетворення на основі структурної перебудови продуктивних сил та суспільних відносин, який спрямований на досягнення нової якості економічного зростання за рахунок посилення інформаційної складової та переведення економіки на передові технологічні уклади. Дану категорію необхідно розглядати як найважливішу характеристику модернізації, що відрізняється від поняття інноваційного розвитку та модернізації економіки.

Усі ці аспекти важливі при аналізі модернізаційних процесів в українському суспільстві. Слід брати до уваги такі фактори:

— "запізніла інноваційна модернізація" може поставити економіку України у зовнішню залежність;

— інноваційна модернізація може бути успішною лише за умови різкого зростання рівня освіти та соціального захисту спеціалістів;

— успіх інноваційної модернізації залежить від організаційних зусиль центральної влади, її вміння локалізувати, блокувати соціально-економічні конфлікти;

— успішна інноваційна модернізація потребує широкої мобілізації здатності населення спрогнозувати користь від неї, авторитету лідера.

ВИСНОВОК

Підсумовуючи вищезрозглядане, можна зазначити, що інноваційна модернізація економічної системи може трактуватися і як наукова теорія, і як процес вдосконалення суспільства. У межах даного дослідження під інно-

ваційною модернізацією економічної системи будемо розуміти сукупність економічних, політичних, державно-правових, культурологічних зрушень та перетворень конкретної соціально-економічної системи — економіки України — у напрямі її осучаснення, постійного удосконалення та відповідності вимогам, що змінюються.

Література:

1. Глобальна модернізація і сталий розвиток: матеріали Міжвідомчої науково-теоретичної конференції, м. Київ, 31 жовтня 2012 р. / НАН України; Інститут світової економіки і міжнародних відносин; Інститут соціології / О.Г. Білоус (відп. ред.) — К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2012. — 280 с.

2. Горбатенко В. Стратегія модернізації суспільства. — К.: Академія, 2009. — 242 с.

3. Качала Т.М. Модернізація як необхідна умова економічної відбудови національної соціально-економічної системи / Т.М. Качала // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. — 2011. — № 2.

4. Модернізація економіки — це масове запровадження інновацій (М.Я. Азаров) / ЗІК. — 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zik.ua/ua/news/2011/09/28/311226>

5. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / Т1: Економіка знань — модернізаційний проект України / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Квасюка. — К.: Фенікс, 2007. — 544 с.

6. Стратегія національної модернізації "Україна-2020" [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: урядовий портал. — Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/file/link/144790/file/Strategy_2020.doc.

7. Федотова В.Г. Типология модернизаций и способов их изучения // Вопросы философии. — № 4. — 2014. — С. 10—13.

References:

1. Belous, E. G. (2012), "The global modernization and sustainable development of materials", Interdepartmental scientific theoretical conference, Kyev, Ukraina.

2. Gorbatenko, V. (2009), Strategy of society modernization", Academy, Kyev, Ukraina.

3. Kachala, T. N. (2011), "Modernization as a necessary condition for the economic reconstruction of the national socio-economic system", Bulletin Volyn Institute of Economics and Management, Kyev, Ukraina.

4. Azarov, M. (2011), "Modernization of the economy — this massive innovation", [Online], available at: <http://zik.ua/ua/news/2011/09/28/311226>

5. Heyets, V. (2007), "Strategic Challenges of the XXI century society and economy of Ukraine", Corr. NAS of Ukraine Boris Kvasyuka, Phoenix, Kyev, Ukraina.

6. The national modernization strategy "Ukraine-2020", [Online], available at: http://me.kmu.gov.ua/file/link/144790/file/Strategy_2020.doc

7. Fedotov, V. (2014), "Typology and methods of modernization's study", Questions of philosophy, vol. 4, pp. 10—13.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2015 р.

В. І. Радько,
к. е. н. доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України
І. В. Свиноус,
д. е. н., професор, Білоцерківський національний аграрний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА

V. Radko,
Ph.D. docent, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
I. Svynous,
Prof., BilaTserkva national agrarian university

METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINE THE EFFECTIVENESS OF THE INTENSIFICATION OF DAIRY FARMING

Встановлено, що економічну ефективність інтенсифікації молочного скотарства доцільно розглядати з позиції: перше — системи факторів інтенсифікації, які впливають на розвиток галузі; друге — одержання результату на основі раціонального використання виробничого потенціалу; третє — максимізації віддачі вкладеного капіталу та мінімізації негативного впливу виробничої діяльності на навколишнє природне середовище; забезпечення відповідних умов проживання сільського населення й забезпечення науково обґрунтованих норм споживання молока та молочної продукції.

Запропонована система взаємопов'язаних показників і критеріїв ефективності інтенсифікації виробництва молока за правильного їх розрахунку та практичного використання дає обґрунтовану оцінку технологічної, економічної, соціальної й екологічної ефективності організаційно-економічних заходів у виробництві. Основним критерієм економічної ефективності інтенсифікації молочного скотарства є максимізація виходу високоякісної продукції за оптимальних витрат та одночасному забезпеченні нормативних умов для праці та проживання працівників, а також збереженні навколишнього природного середовища.

It is established that the intensification of economic efficiency of dairy cattle should be considered from the perspective: first — systems intensify factors that influence the industry development; second — getting results based on rational use of production capacity; third — to maximize return on invested capital and minimizing the negative impact of industrial activity on the environment; ensure adequate living conditions of rural population and providing scientifically based norms of consumption of milk and dairy products.

The proposed system of interrelated indicators and performance criteria intensification of milk production for their proper calculation and practical application allows an informed assessment of technological, economic, social and environmental performance of organizational and economic measures in production. The main criterion for economic efficiency of intensification of dairy farming is to maximize the output of high-quality products at optimum costs and simultaneously provide standard conditions for work and accommodation of employees and preserving the environment.

Ключові слова: ефективність, інтенсифікація, сільськогосподарське підприємство, молочне скотарство, показник, критерій.

Key words: efficiency, intensification, agricultural enterprise, dairy cattle, rate criterion.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Молочне скотарство посідає одне із провідних місць у галузях аграрного сектору економіки, значення якого визначається не лише високою часткою у виробництві валової продукції, але й значним впливом на економіку сільського господарства та рівень забезпечення населення продуктами харчування. Як відомо, проведені аграрні перетворення не забезпечили стійко-

го розвитку молочного скотарства, внаслідок чого виробництво молока на душу населення скоротилося із початку 90-х років із 373 кг до 217,3 кг (за попередніми даними 2014 р.), що становить 57,2% від науково обґрунтованої норми споживання. Відбулося не лише скорочення обсягів виробництва молока, а й поголів'я дійного стада, відновлення якого вимагає багатьох років.

Отже, галузь була невідповідною до різкої зміни економічних умов, оскільки характеризувалася низьким потенціалом та високою залежністю від переробних підприємств. Деформація економічних відносин, послаблення державного регулювання і фінансової підтримки розвитку молочного скотарства, посилення диспаритету цін на промислову та сільськогосподарську продукцію призвели до зниження не лише економічного росту в галузі, але й економічної ефективності виробництва молока. Отже, зміни економічних умов господарювання, необхідність забезпечення конкурентоспроможного розвитку молочного скотарства в Україні вимагає активізації процесів інтенсифікації виробництва молока.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Розгляду багатоаспектних проблем розвитку молочного підкомплексу, питанням підвищення ефективності інтенсифікації виробництва молока присвячені праці вітчизняних учених-аграрників: П. Березівського, М. Ільчука, М. Пархомця, Н. Оляднічук, В. Радька, Т. Божидарніка, Т. Рудої та багатьох інших.

Водночас, незважаючи на широке висвітлення в економічній літературі напрямів розвитку інтенсифікації молочного скотарства, вони досить часто розглядалися на макрорівні, однак недостатньо вивчені на рівні сільськогосподарських підприємств.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є розробка теоретичних, методичних положень щодо оцінки ефективності інтенсифікації виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі виробництва молока ефективність інтенсифікації характеризує використання системи ресурсних, економічних, організаційних, науково-технічних, соціальних та інших умов функціонування продуктивних сил і виробничих відносин порівняно з іншими галузями. Найбільше вона пов'язана з особливостями ведення галузі та використання землі. Складність і багатогранність категорії економічної ефективності інтенсифікації у досліджуваній галузі не дає змоги повною мірою використовувати лише один показник.

На наше переконання, економічну ефективність молочного скотарства необхідно розглядати з позиції інтенсифікації виробництва та розширеного відтворення, подолання коливань обсягів у виробництві продукції впродовж року.

Відповідно до принципів системного підходу показники економічної ефективності мають відображати процес виробництва й обміну, а також кругообіг капіталу та складатися з елементів, які характеризують: наявність і використання природних ресурсів, вкладення капіталу у виробничий процес, використання виробничого потенціалу й одержання продукції, її розподіл, обмін і споживання. У цьому разі забезпечується цілісність системи показників, які враховують взаємозв'язки факторів, що впливають на виробництво, переробку й реалізацію продукції галузі.

Поділяємо думку науковців, що при дослідженні ефективності інтенсифікації молочного скотарства слід

керуватися тим, що вона є складною, багатоцільовою, відкритою системою, яка складається із функціональних та організаційних підсистем. Функціональна підсистема (технологічна, соціальна, економічна, екологічна) характеризує зміст молочного виробництва, а організаційна — форму їх прояву [1].

Показники економічної ефективності мають враховувати всю сукупність факторів виробництва й обміну, відображати кінцевий ефект, досягнутий за певний проміжок часу. Водночас, яким би важливим не був ефект, він не характеризує ціну ресурсів, за якої його одержали, або один і той же результат може бути одержаний різними способами, з різним рівнем використання виробничого потенціалу. Тому, крім урахування величини ефекту (результату), який забезпечують фактори інтенсифікації, важливо знати соціально-економічну й екологічну ефективність цих заходів.

На нашу думку, економічну ефективність інтенсифікації молочного скотарства доцільно розглядати з позиції: перше — системи факторів інтенсифікації, які впливають на розвиток галузі; друге — одержання результату на основі раціонального використання виробничого потенціалу; третє — максимізації віддачі вкладеного капіталу та мінімізації негативного впливу виробничої діяльності на навколишнє природне середовище; забезпечення відповідних умов проживання сільського населення й забезпечення науково обґрунтованих норм споживання молока та молочної продукції.

У процесі аналізу ефективності інтенсифікації молочного скотарства важливо, щоб вибір системи показників найбільш повно характеризував рівень інтенсивності виробничої діяльності, результат інтенсифікації, а також економічну, екологічну та соціальну її ефективність. Отже, при оцінюванні економічної ефективності інтенсифікації слід враховувати найбільш раціональне використання виробничих ресурсів в умовах багатокладної економіки та ринку. Стосовно цієї позиції заслуговують на увагу методологічні та методичні підходи до оцінки ефективності інтенсифікації сільського господарства, запропоновані у працях Андрійчука В.Г. та багатьох інших [2].

При проведенні аналізу й комплексної оцінки ефективності інтенсивних технологій виробництва продуктів тваринництва необхідно враховувати, що основним засобом виробництва й предметом праці в цій галузі є продуктивна тварина, яка своїми особливостями визначає раціональність і рівень ефективності будь-якого виробничо-управлінського рішення, а також і кінцевий результат виробництва.

Для оцінки рівня ефективності інтенсифікації у тваринництві прийнято використовувати такі показники: рівень продуктивності тварин; частка високопородних тварин у загальному поголів'ї; витрата кормів на одиницю продукції; сукупні витрати тваринництва на 1 умовну голову; вартість виробничих фондів тваринництва у розрахунку на 1 умовну голову; величина поточних виробничих витрати тваринництва на 1 умовну голову або 1 голову основного стада; продуктивність праці (трудомісткість); рівень механізації виробничих процесів у тваринництві; собівартість одиниці продукції; сума прибутку від застосування інтенсивних технологій; рівень рентабельності виробництва тваринницької продукції.

Інтенсифікація виробництва молока, на думку деяких авторів, має передбачати: високий генетичний по-

тенціал продуктивності корів, які є здатними до використання в умовах інтенсивної машинної технології; інтенсивне кормовиробництво, яке сприяє повноцінній збалансованій годівлі продуктивних тварин на рівні, що забезпечує плановану величину надоїв; організацію відтворення й комплектування дійного стада первістками, перевіреними за продуктивністю батьків, щоб підтримати удій на запланованому високому рівні й забезпечувати його подальше зростання; застосування на фермах і комплексах прогресивних способів утримання тварин, засобів комплексної механізації й автоматизації, раціональної технології виробництва; виконання комплексу ветеринарно-санітарних заходів, що забезпечують профілактику захворювань тварин; освоєння ефективних форм і методів організації праці, способів оплати за кінцевим результатом з урахуванням фактичного трудового внеску кожного працівника [3].

Погоджуємося з думкою авторів, що всі перелічені вище елементи є характерними для процесу інтенсифікації в галузі скотарства. Ця система була узагальнена нами з урахуванням економічних показників та визначено головні із них. Показники, що характеризують ефективність інтенсифікації у тваринництві, дають уяву про те, які умови визначають економічну ефективність технологічних управлінських рішень з позиції їх матеріальної виправданості. Наприклад, як один із показників нами виділено організацію, селекційно-племінний рівень зоотехнічної роботи в молочному скотарстві, яка, на наш погляд, забезпечить поліпшення породного складу стада, з підвищенням генетичного потенціалу продуктивності тварин, відповідність тварин стандартам породи, придатність до вимог машинних технологій. При цьому економічним відображенням цього показника є: ріст валової й товарної продукції; високий рівень фондів віддачі та ін. Ще одним показником у цій системі може бути запровадження на підприємстві прогресивних форм і способів організації й оплати праці працівників тваринництва з урахуванням кінцевих результатів виробництва, якості продукції, коефіцієнта трудової участі кожного працівника. Своє економічне відображення він повинен знайти в зростанні виробництва продукції на 1 працюючого в господарстві; зниженні витрат на зарплату з розрахунку на 1 ц продукції; підвищенні продуктивності праці темпами, що випереджають ріст зарплати.

Оцінювання ефективності управлінських виробничих рішень, що застосовуються на фермах різних розмірів в умовах інтенсифікації галузі, теж має певні особливості. Концентрація виробництва молока на великих фермах і комплексах дозволяє раціонально використовувати засоби механізації й автоматизації, застосовувати їх для скорочення витрат робочого часу й праці, поліпшення умов виконання технологічних операцій. На великих фермах при застосуванні інтенсивних машинних технологій, як правило, вищою є окупність витрат на технічні засоби, обладнання й будівництво.

Проте на фермах невеликого розміру можна раціональніше використовувати природні кормові угіддя, забезпечувати високоефективне виробництво молока на основі дешевих грубих і соковитих кормів. Невеликі підприємства можуть швидко відреагувати на потреби ринку, змінити технологію або вид продукції, яка випускається, що є складним завданням для великих підприємств.

Економічна ефективність показує кінцевий, корисний ефект від застосування засобів виробництва й живої праці, віддачу сукупних вкладень, відповідність існуючої системи управління виробництвом. Економічна ефективність інтенсифікації — це відношення отриманого результату (ефекту від застосування інтенсивних технологій) до витрат на його досягнення. Розширене відтворення за інтенсивної технології можливо лише у разі перевищення додаткового ефекту порівняно з додатковими витратами.

Для швидкої оцінки процесу інтенсифікації можна залучати такі показники: вихід валової продукції, валового й чистого доходу з розрахунку на 1 грн. сукупних витрат, 1 га земельної площі, 1 грн. основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення, 1 грн. виробничих витрат на 1 працівника або 1 люд.-год; урожайність сільськогосподарських культур; продуктивність тварин; собівартість одиниці продукції; рівень рентабельності.

Вважаємо, що найбільш доцільним підходом при визначенні економічної ефективності молочного скотарства є методика, запропонована професором В.П. Мертенсом, яка дає змогу провести аналіз у певній послідовності та дослідити її всебічно [4]. За цієї методикою процес визначення економічної ефективності інтенсифікації молочного скотарства повинен здійснюватися у такій послідовності.

На першому етапі визначаються показники рівня інтенсивності — сукупні затрати уречевленої та живої праці (витрати виробництва) на 1 голову худоби, сума вартості основних виробничих засобів і поточних виробничих витрат (без амортизації) на 1 голову худоби, сума основних засобів виробництва у розрахунку на одиницю об'єкта інтенсифікації. Для вивчення впливу окремих факторів виробництва на вихід продукції доцільно обчислювати також натуральні рівня інтенсивності, а саме: кількість мінеральних та органічних добрив, спожитої електроенергії на виробничі потреби у кВт-год з розрахунку на 1 голову худоби. Показниками рівня інтенсивності можуть бути: щільність поголів'я на 10 га с.-г. угідь; структура та породний склад стада тощо. До показників рівня інтенсивності відносять також затрати праці в людино-днях із розрахунку на голову худоби.

Отже, визначення рівня інтенсивності — це перший етап в аналізі інтенсифікації молочного скотарства. Зміна рівня інтенсивності безпосередньо пов'язана із виходом продукції, обсяг якої при незмінному поголів'ї корів можна збільшити не лише через зростання сукупних затрат уречевленої та живої праці, а й запровадження інноваційних технологій та раціонального використання ресурсного потенціалу.

На другому етапі розраховуються результативні показники інтенсифікації — середньорічний удій, виробництво молока на 100 га сільськогосподарських угідь, які зростають із підвищенням рівня інтенсивності.

На третьому етапі розраховуються показники ефективності інтенсифікації виробництва молока — виробництво молока на 1 люд.-год, на середньорічного працівника, затрати праці в людино-годинах на одиницю продукції, собівартість одиниці продукції, рентабельність виробництва молока. Узагальнюючим показником економічної ефективності інтенсифікації молочного скотарства є окупність витрат.

Слід зазначити, що показники інтенсивності тваринництва є водночас факторами й об'єктами інтенсифікації.

З погляду сільськогосподарського виробництва ця галузь є опосередкованим чинником його інтенсифікації. Тварини споживають непридатні в їжу людини рослини й відходи рілля, які перетворюються у важливі продукти харчування і забезпечують підвищення родючості землі. До такого результату приводить й використання органічних добрив, що одержують від тварин. На це у сукупності спрямовані додаткові вкладення у тваринництво, але водночас інтенсифікація галузі має відособлений зміст. Відповідно до цього показники інтенсифікації молочного скотарства мають неоднозначне значення. Одні з них характеризують інтенсивність усього сільського господарства, інші — інтенсивність лише тваринництва. До перших належить щільність поголів'я худоби, до других — сума основних засобів і поточних витрат (мінус амортизація) на голову основного стада або умовну голову. За аналогією із землеробством можуть бути побудовані й інші часткові показники інтенсивності тваринництва.

Усі перераховані показники характеризують досягнутий рівень інтенсивності та процес інтенсифікації. Однак характеристика має умовний характер, тому що нагромадження вкладень може відбуватися й на старій технічній основі, до повного насичення виробництва засобами інтенсифікації. Тому ці показники слід доповнити системою показників, що характеризують процес інтенсифікації, а саме: коефіцієнт технічної прогресивності; коефіцієнт модернізації виробничих засобів; структура якості молока, що реалізується; продукції, що відповідає вищим світовим стандартам; частку витрат на обладнання в загальному обсязі капіталовкладень; частка капіталовкладень на реконструкцію й переозброєння виробництва у загальному їх обсязі; питомі капіталовкладення на одиницю введеної виробничої потужності.

У сільськогосподарських підприємствах, що спеціалізуються на виробництві продукції молочного скотарства, найважливішим елементом для одержання прибутку є велика рогата худоба. Від стану тварин у продуктивному стаді залежить забезпеченість підприємства головними товарними продуктами: молоком, м'ясом і молодняком.

Підвищення економічної ефективності виробництва потрібно оцінювати не лише економією затрат праці та засобів виробництва, але і суспільних ресурсів, у вигляді капітальних вкладень у виробничі засоби для підвищення продуктивності сільського господарства та продуктивності праці. Зазначимо, що ефективність виробництва продукції буде вищою, якщо за однакових темпів зростання продуктивності суспільної праці витрачається менше додаткових вкладень у виробничі засоби або знижується фондомісткість [5].

У нинішніх умовах основним резервом збільшення обсягів виробництва молока є підвищення продуктивності корів. Із цією метою розробляються й реалізуються різні зоотехнічні та ветеринарні заходи. Тому важливо визначити їх економічну ефективність через порівняння одержаного результату та капітальних затрат на його досягнення.

Зоотехнічні заходи — це система заходів, направлених на покращення породного складу тварин і підвищення їх продуктивності. Економічну ефективність зоотехнічних заходів при виробництві молока характеризують такі показники, як продуктивність; виробництво молока на 100 га с.-г. угідь, 1 люд.-год затрат праці, рівень рентабельності; прибутку на 1 корову; терміну окупності

капіталовкладень і т.д. Для оцінювання конкретного зоотехнічного заходу доцільно вибрати показники, які найбільш об'єктивно характеризують його сутність.

Ветеринарні заходи — це система загальних і спеціальних заходів по збереженню або відновленню здорового стану тварин та їх продуктивності. Методика ґрунтується на порівнянні збитку, який би одержали їх невиконання, із витратами на проведення заходів. Економічний збиток від хвороби характеризується втратами продукції, а економічну ефективність лікування визначають через співставлення одержаного ефекту (результату) із понесеними затратами.

Значні втрати молочному скотарству завдає яловість корів, величина яких визначається на основі вартості недоодержаних телят і приросту живої маси, а також сумою виробничих витрат на утримання ялових корів. На основі цих двох показників визначають загальний економічний збиток від яловості корів по господарству, який порівнюють із понесеними витратами на проведення організаційно-економічних заходів щодо її усунення.

У процесі аналізу інтенсифікації зростає роль інформаційно-аналітичної системи, тобто системи збору, обробки, аналізу й оцінки інформації, що характеризує виробничий процес "зсередини" та забезпечує як поточне управління виробництвом, так і розробку управлінських рішень. Від її ефективності дедалі більшою мірою залежить ефективність виробництва сільськогосподарської продукції. Зазначимо, що у молочному тваринництві підтримка безперервності процесу виробництва молока та відтворення поголів'я є одним із головних завдань керівників і фахівців. Стабільні обсяги виробництва та вирівняні отелення протягом року максимізують прибуток від реалізації продукції галузі.

Для підвищення якості управлінських рішень у молочному тваринництві доцільно структурувати процес управління виробництвом молока на етапи, що дозволить уточнити характер діяльності щодо інформаційного, аналітичного та методичного забезпечення функцій управління. Чим ефективніше виробництво, тим на більш ранніх етапах керівництво підприємства виявляє потенційні проблеми.

Однак у багатьох сільськогосподарських підприємствах над проблемою починають працювати лише тоді, коли її вже неможливо ігнорувати. Головною проблемою виробників молока є невисокий рівень прибутку та рентабельності його виробництва. Однак здебільшого цю проблему розглядають як зовнішню, що виникла через диспаритет цін. Нині приділяється недостатньо уваги заходам коригування виробничого процесу. Більшість керівників ухвалюють неадекватні рішення — знижують рівень інтенсивності годівлі, скорочують поголів'я, відмовляються від впровадження інноваційних технологій у зв'язку з нестачею фінансових ресурсів, відмовляються від послуг висококваліфікованих науковців з метою економії.

Виробники молока постають перед проблемою невизначеності, зумовленою мінливістю чинників зовнішнього середовища. Коливання ринкової кон'юнктури на продукцію та ресурси зумовлюють необхідність розробки кількох варіантів планів з урахуванням можливих змін параметрів зовнішнього середовища — цін на молоко та племінний молодняк, вартості кормів, матеріально-

технічних ресурсів, рівня оплати праці. За таких умов нагальною є потреба поліпшення існуючої системи інформаційного забезпечення управління процесом виробництва молока.

При інтенсифікації виробництва молока зростає капіталомісткість галузі, що вимагає розробки стратегічних планів, у яких доцільно розглядати різні варіанти реалізації проектів, які сприятимуть оптимізації виробничого процесу з урахуванням можливих змін зовнішнього середовища, забезпечуючи тим самим конкурентоспроможність виробництва молока.

Алгоритм відбору варіантів дій з розроблених альтернатив має відповідати формі власності сільськогосподарського виробника, структурі управління підприємством, специфіці його діяльності та рівню інтенсивності виробництва. Найважливішим завданням при цьому є організація відбору варіантів таким чином, щоб обрана альтернатива була найбільш ефективною з позиції підприємства в цілому, а не його окремих частин.

На етапі реалізації відібраних інноваційних проектів, тобто безпосередньо в ході виробничого процесу, можливе певне втручання, але, як в дуже вузьких межах. Ураховуючи специфіку виробничого процесу в молочному тваринництві необхідно передбачати можливість здійснення коригувальних дій на найнижчих рівнях управління, адже йдеться про біологічні об'єкти, тому рішення слід ухвалюватися оперативно.

Останнім етапом є контроль, завданням якого є визначення того, наскільки обраний варіант інтенсифікації забезпечує досягнення цілей.

Провідні сільськогосподарські підприємства дедалі ширше застосовують інформаційні технології для удосконалення методів розробки та прийняття рішень у процесі виробництва молока, а також проведення оперативного аналізу та контролю, які дають змогу оперативно відстежувати показники інтенсифікації процеси виробництва молока та її ефективності. Зміни в організації управління у молочному тваринництві під впливом інформаційних технологій відбуваються за такими основними напрямками:

1) зміни в організації інформаційного забезпечення керівників і фахівців (електронне зчитування даних у ході виробничого процесу в режимі реального часу на всіх найважливіших етапах, первинна обробка на мікро-і міні-комп'ютерах, пов'язаних із загальною базою даних виробничих і зоотехнічних параметрів тварин, спеціалізованими програмними продуктами (оптимізації раціонів, економічного аналізу та планування, бухгалтерського обліку), що забезпечує якісне наповнення та вірогідність інформації;

2) автоматизація окремих функцій керівників і фахівців, тобто відмова від багаторазового ручного введення й обробки даних при аналізі та плануванні виробничого процесу, що виключає помилки пов'язані з людським фактором, значно підвищує точність та оперативність обробки інформації, якість аналізу і планування;

3) зміна в засобах комунікації, формування локальних комп'ютерних мереж і телекомунікаційним систем на підприємствах, що дає можливість розробляти й ухвалювати рішення на основі інформації, одержаної в режимі реального часу.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Отже, показники ефективності інтенсифікації взаємопов'язані та взаємозумовлені. Однак на практиці можуть бути суперечливі значення цих показників. Наприклад, при підвищенні виходу молока та його якості, продуктивності праці собівартість його може не знизитися, а й навіть підвищитись. Однак це ще не свідчить про неефективність інтенсифікації. Необхідно детально проаналізувати й оцінити показники інтенсифікації виробництва молока з урахуванням конкретних внутрішніх і зовнішніх умов реалізації заходів щодо інтенсивності виробничої діяльності.

Запропонована система взаємопов'язаних показників і критеріїв ефективності інтенсифікації виробництва молока за правильного їх розрахунку та практичного використання дає обґрунтовану оцінку технологічної, економічної, соціальної й екологічної ефективності організаційно-економічних заходів у виробництві. Вважаємо, що основним критерієм економічної ефективності інтенсифікації молочного скотарства є максимізація виходу високоякісної продукції за оптимальних витрат та одночасному забезпеченні нормативних умов для праці та проживання працівників, а також збереженні навколишнього природного середовища.

Література:

1. Гуцул Т.А. Ефективність та перспективи розвитку молочного скотарства в Україні / Т.А. Гуцул // Вісник Сумського національного аграрного університету. — 2011. — Вип. 1. — С. 40—46.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підруч. — 2-е вид., доп. і пер. / В.Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.
3. Лазаревич А.П. Шляхи підвищення ефективності виробництва молока / А. П. Лазаревич // Вісник аграрної науки. — 2011. — № 2. — С. 23—25.
4. Мертенс В.П. Економіка сільського господарства / В.П. Мертенс, В.І. Мацибора, Л. Ф. Жигало та ін.; за ред. В.П. Мертенса. — К.: "Урожай", 1995. — 288 с.
5. Сучкова Н. В. Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва продукції тваринництва / Н.В. Сучкова // Економічний форум. — 2012. — № 2. — С. 98—102.

References:

1. Hutsul, T.A. (2011), "Effectiveness and prospects of development of dairy farming in Ukraine", Effectiveness and prospects of development of dairy farming in Ukraine, vol. 1, pp. 40—46.
2. Andrijchuk, V.H. (2002), *Ekonomika ahrarykh pidpryemstv* [The economy of agrarian enterprises], KNEU, Kyiv, Ukraine.
3. Lazarevych, A.P. (2011), "Ways to improve the efficiency of milk production", *Visnyk ahrarynoi nauky*, vol. 2, pp. 23—25.
4. Mertens, V.P. (1995), *Ekonomika sil's'koho hospodarstva* [Economics of agriculture], "Urozhaj", Kyiv, Ukraine.
5. Suchkova, N.V. (2012), "Ways to improve the economic efficiency of livestock production", *Ekonomichnyj forum*, vol. 2, pp. 98—102.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2015 р.

Ю. В. Біляк,

к. е. н., доцент кафедри менеджменту ім. Й.Завадського, НУБіП

ТЕНДЕНЦІЯ ЗРОСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАГРОЗ ВИКОРИСТАННЯ ГМО НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Y. Biliak,

Ph.D, Associate Professor of Management them. Y.Zavadskoho, NUBiP

THE UPWARD TREND IN THE MAJOR THREATS TO THE USE OF GMOS IN AGRICULTURAL UNDERTAKINGS

У даній статті розглядаються причини зародження конфлікту, пов'язаного з тим, що сьогодні в Україні офіційно не зареєстровано жодного ГМ продукту, як і немає документів, які б забороняли їх ввезення на територію країни. У той же час відомо, що такі продукти у нас виробляються, а також завозяться з інших країн, отже, продукти з ГМ компонентами ми все-таки вживаємо. Відповідно, споживач повинен бути інформований про наявність у продукті ГМ-компонентів. Для України ця проблема надзвичайно актуальна ще й тому, що ніхто не перевіряє, що саме завозиться в країну.

This article discusses the reasons for the emergence of conflict, due to the fact that today in Ukraine officially not a single GM product, as no documents that would prohibit their importation into the country. At the same time, we know that such products we manufactured and imported from other countries, therefore, products with GM ingredients we still eat. Accordingly, the consumer must be informed of the availability of the product GM components. For Ukraine, this problem is extremely urgent because no one checks that it is imported into the country.

Ключові слова: генетично модифіковані організми, ГМО, біотехнологія, влада, конфлікт, розповсюдження, агропідприємство, органічне сільськогосподарське виробництво, законодавство.

Key words: genetically modified organisms, GMOs, biotechnology, power, conflict, distribution, agribusiness, organic agricultural production, legislation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Статистика свідчить, що останнім часом в Україні збільшилося несанкціоноване розповсюдження генетично модифікованих організмів (ГМО) та продуктів, що їх містять. Науковці визначають ГМО як організми, до геному яких за допомогою методів генної інженерії "вмонтовано" функціонуючі сторонні гени або ділянки ДНК. Продукти, що їх містять, мають нову, не властиву їм комбінацію генетичного матеріалу. Основною метою досліджень у цьому напрямі є переміщення разом з генами бажаних ознак, які надають ГМО нових властивостей. Наукою, відповідальною за появу ГМО, є харчова біотехнологія, яка застосовує методи сучасної генети-

ки для поліпшення харчових властивостей рослин, тварин та мікроорганізмів [2].

Впродовж більш ніж десяти років питання правомірності заборони генетично-модифікованих продуктів (ГМО) було одним з ключових, що заважало торгівлі Європейського союзу та США.

Генетично модифіковані організми — НЕ селекційні гібриди, вони створюються шляхом переносу генів від одного виду живого організму до іншого з метою надання йому нових якостей. Якщо селекціонери використовують родинні сорти і види, схрещуючи їх природним шляхом, то генетикам зараз доступні які завгодно комбінації. Наприклад, "зібрати" в пробірці новий вірус, створити посухостійку пшеницю з геном скорпіона ...

На створення ГМО-продуктів вчені вийшли через розробки у військовій галузі, пов'язані з біологічною зброєю. Експерименти почалися в 80-х роках минулого століття — як в Україні, так і в світі. Згодом виявилося, що нові відкриття можуть бути корисними в бізнесі для подолання продовольчої кризи в другій половині ХХ ст.

Перспективи були фантастичними: використання ГМО давало можливість вирішити ряд гострих проблем у сільському господарстві — заощадити на хімічній обробці угідь, значно підвищити врожайність культурних рослин і уникнути його втрат при зберіганні. Тому першими з'явилися ГМ-сорти уживаних сільськогосподарських культур — сої, кукурудзи, бавовни, ріпаку, цукрових буряків, картоплі, стійких до гербіцидів, комах і вірусів. Сьогодні технологія створення ГМО не досконала, що і може стати основним джерелом біологічних і екологічних ризиків для людини і навколишнього середовища. Чи виправдані такі побоювання вчених? Адже абсолютних доказів як небезпеки, так і безпеки ГМО на сьогоднішній день немає. Тому в світі назріло питання про регулювання виробництва і збуту модифікованих продуктів.

Помітимо, що генно-модифіковане насіння небезпечні в першу чергу тим, що фактично підсаджують фермерів на конкретного їх виробника: модифіковані рослини повністю витісняють з земель своїх менш стійких натуральних родичів, а ГМ-рослини, як правило, безплідні — з їхнього насіння на майбутній рік нічого не виростає. Агробізнес і фермери попросту змушені будуть купувати всі набори насіння заново, збільшуючи свою залежність від імпорту. У результаті запилення від ГМ-рослин в залежність можуть потрапити і сусіди, які нічого не підозрюють, засіваючи свої поля звичної органікою.

У 2000 році на конференції країн-учасниць Конвенції з біологічного розмаїття в Монреалі 130 країн підписали Картахенський протокол з біологічної безпеки. До нього приєдналася Україна і ратифікувала його в 2002 році. Завдання протоколу — створення умов для безпечного транспортування, обробки та використання живих модифікованих організмів, запобігання негативного впливу ГМО на живу природу. На відміну від України, Росія і США до протоколу не приєдналася, і будувати відносини з цими державами у сфері ГМО досить складно [4].

Закон про ГМО в Україні збиралися ухвалити років десять тому, але тільки 31 травня 2007 Верховна Рада проголосувала за "Закон про державну систему безпеки про створення, випробування, транспортування та використання генетично модифікованих організмів". Причому без згадки про необхідність їх маркування. Тому 1 серпня навздогін було прийнято постанову Кабміну, яка забороняє використовувати ГМО в дитячому харчуванні і зобов'язує виробників повідомляти покупців, що в тій чи іншій продукції міститься більше 0,9% ГМО. Згідно з цим документом з листопада всі продукти в Україні повинні бути промарковані, але цього не сталося, оскільки не затверджені відповідні нормативно-правові акти, а технічна база обмежена.

Парадокс у тому, що сьогодні в Україні офіційно не зареєстровано жодного ГМ продукту, як і немає доку-

ментів, які б забороняли їх ввезення на територію країни. У той же час відомо, що такі продукти у нас виробляються, а також завозяться з інших країн, отже, продукти з ГМ компонентами ми все-таки вживаємо. Відповідно, споживач повинен бути інформований про наявність у продукті ГМ-компонентів.

Отже, не пройшовши процедуру реєстрації, він не може бути на ринку. Відзначимо: офіційно — не може. Фактично з використанням цих культур така ж ситуація, як з піратськими дисками. Вони є, і в чималій кількості, але держава не контролює і не перевіряє реальну картину використання ГМ-культур в сільському господарстві. Відсутній системний підхід і аналіз, не вистачає потужностей. За неофіційними даними, в Україні вирощують ГМ рапс, кукурудзу, цукровий буряк і сою.

Для України ця проблема надзвичайно актуальна ще й тому, що ніхто не перевіряє, що саме завозиться в країну. Існує реальна загроза перетворитися на звалище генетично модифікованого непотрібу, який не відповідає європейським стандартам. Законодавча база начебто є, є дозвіл на продаж продукції з ГМО з обов'язковим маркуванням, але контроль відсутній, оскільки катастрофічно не вистачає коштів для виконання постанов.

Існує серйозна небезпека потрапити в економічну залежність від компаній-виробників ГМ сортів, адже вони, як власники, мають виключне право на продаж і поширення насіннєвого матеріалу, і за несанкціоноване використання стягують величезні штрафи. Але найбільшої шкоди може понести навколишнє середовище. Модифікований генетичний матеріал зберігається в залишках рослин, потрапляє у ґрунт, що згубно впливає на нього. Крім того, при цьому ознаки ГМ рослин, наприклад, стійкості до гербіцидів, можуть набувати і бур'яни. На тлі загального зменшення біорізноманіття небезпечно генетичне забруднення навколишнього середовища.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання щодо ГМО сільськогосподарської продукції є не нове і дослідженню його, приділяється велика увага з боку вчених економічного профілю. Серед них: Ф.Ф. Бутинець, Н.О. Голуб, І.В. Замула, Н.М. Малуго, В.А. Межерин, М.М. Шігун та інші [3].

Серед науковців, які досліджували окремі питання правового регулювання використання ГМО в сфері сільськогосподарського виробництва, можна назвати А.П. Гетьмана, В.М. Єрмоленка, С.І. Бугеру, В.І. Лозо, Я.Б. Блюма, Г.М. Ковалю, М.О. Медведєву, Л.В. Ступинську-Струк, Я.З. Гаєцьку-Колотило та ін. Проте порівняльно-правового дослідження законодавства України та ЄС, яким врегульована сфера використання ГМО у сільському господарстві, поки що не проводилося.

Наукові праці різних авторів вирішують досить складну проблему формування та оприлюднення інформації щодо екологічно чистої продукції на сільськогосподарських підприємствах України. Однак ряд питань щодо сільськогосподарської продукції з ГМО потребує більш поглибленого вивчення та розробки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Незважаючи на вагомий внесок вітчизняного сільгоспрому в структуру ВВП країни та наповнення скарбниці валютною виручкою (частка цього сектора збільшилася з 8 до 12% у національній економіці, а частка експорту зросла з 28 до 40%), по Україні, Білорусі та Молдові, його зростання стримує надлишкове втручання держави, негативний бізнес- та інвестиційний клімат, а також недостатність інфраструктури і логістики.

За законом в Україні заборонено використання генетично модифікованих організмів (ГМО) в сільському господарстві [1]. Однак, як відзначають співробітники Американської торгової палати, в нашій країні навіть без прийняття відповідної нормативної бази зараз вирощується близько 30% кукурудзи і 70% сої з ГМО-насіння.

Цікавий пункт включено і в Угоду про асоціацію України з ЄС. Зокрема, у статті 404, що відноситься до сільського господарства, мовиться, що, серед іншого, обидві сторони співпрацюватимуть над розширенням використання біотехнологій. Фактично ця стаття прокладає шлях для лібералізації існуючої практики сертифікації генетично модифікованого посівного фонду. Це положення виправдовує очікування індустрії агропромислового комплексу. Україна відноситься до багатобічачих ринків збуту для транснаціональних корпорацій з виробництва насіння Monsanto і DuPont.

У той час, як в самому Євросоюзі продовжується політика щодо стримування збільшення площ під ГМО-культури, ринок України є вкрай цікавим для ключових виробників такої продукції. Сьогодні тільки п'ять європейських країн — Іспанія, Чехія, Словаччина, Румунія та Португалія — вирощують ГМО-культури.

У цілому ж, посіви ГМО-культур у світі лише в минулому році зросли на 6% — до 170,3 млн га, зайнявши близько 13% всіх орних земель. У трійку лідерів за обсягом площ входять США, Бразилія та Аргентина. Лідерами з розповсюдження ГМО є Китай, Індія, Бразилія, Аргентина, ПАР, Куба і Південний Судан [5].

На думку зарубіжних експертів, фактично необмежені можливості з лобіювання, відсутність належного держконтролю, кліматичні умови та активний розвиток агропромислового комплексу відкривають значні перспективи для виробництва ГМО в Україні. За реалізації подібного сценарію Україна в перспективі п'яти — семи років може стати ключовим виробником ГМО-продукції на європейському континенті. Це, своєю чергою, дозволить значно наростити обсяги експорту агропродукції, в першу чергу кукурудзи.

Отже, так що таке ГМО? І який конфлікт спричиняє вирощування ГМО-культури? Для початку, треба усвідомити, що фермери теж як би споживачі. Споживачі посадкового матеріалу. А фірми, які поставляють насіння — поставщики свого роду послуг. І у фермерів, і у фірм є свої інтереси, які відрізняються.

Фермери, як і споживачі, бувають різні. Є поодинокі фермери з маленьким господарством, є з середнім фермерством, є великі сільськогосподарські компанії. У кожного з них різні можливості і ефективність, хоча і інтерес загальний — отримати максимальний урожай.

Фірми-виробники насіння теж різні. Є невеликі селекційні фірми, що спеціалізуються на одній культурі, є середнячки і є великі корпорації, у яких є кошти не тільки для селекції, але і для серйозних наукових досліджень і нових розробок. Фірми зацікавлені продати посівний матеріал, причому їх посівний матеріал повинен бути привабливим для фермера. Це зрозуміло.

Фермери користуються особливою споживчої симпатією, тому що вважається, що вони переслідують благодородну мету — нагодувати нас. Це приблизно так само справедливо, як і те, що виробники машин хочуть дати нам можливість пересуватися, а банки хочуть зручно зберігати наші гроші.

І банки, і автомобільні заводи, і фірми, виробники насіння, і фермери хочуть крім усього іншого — отримати прибуток.

Незалежно від розміру фермерського господарства, навіть якщо це 10 соток, перш, ніж отримати прибуток, треба витратити свої гроші. Сюди входить оренда землі, підготовка ґрунту, а це витрати на машини, паливо для них, добрива для землі, полив гербіцидами проти бур'янів (або ручна прополка), насіннєвий матеріал, посів, обробка пестицидами проти різних шкідників (або ручний збір), полив, збирання врожаю, сортування, зберігання. В результаті, дохід від врожаю має бути більше, ніж витрати. І, якщо є можливість зберегти врожай від шкідників або погодніх умов або полегшити його обробку, то фермер цим обов'язково скористається в міру своїх фінансових можливостей.

Отже, якщо фермера не обмежувати — він готовий вилити на поля таку кількість пестицидів, яке йому дозволить кишеня або законодавство, аби урожай був хорошим.

Дійсно, в останні роки в різних ЗМІ не вщухає дискусія про генетично модифіковані організми — на різних рівнях, від побутового до наукового. Але людей, власне, цікавить зовсім не механізм роботи плазмід, редуплікації ДНК або класифікація ризиків. Їм важливо знати речі більш приземлені — безпечно чи ні приймати конкретну ковбасу, картоплю, молоко, куплені в найближчому супермаркеті. Тим часом торішнє опитування свідчить про те, що 90% українців негативно ставляться до ГМО, 79% вважають цю проблему актуальною, а взагалі не знають, що таке ГМО лише 23%.

Але, незважаючи на це, вже сьогодні, наприклад, в Росії офіційно дозволено до використання для виробництва продуктів харчування 18 ліній ГМО: три сорти сої, шість — кукурудзи, чотири — картоплі, по одному сорту цукрових буряків і рису, а також п'ять видів генетично-модифікованих мікроорганізмів. У світі ж використовується вже більше 100 ліній ГМО. Вже зараз на території ЄС створено 174 зони, вільні від ГМО, зокрема Австрія, Греція, Польща і Швейцарія. У Росії ж таку продукцію формально заборонено вирощувати лише в 14 регіонах.

Майже всі вчені говорять про те, що використання методики генної трансформації призводить до зменшення об'єму пестицидів, необхідних для боротьби з шкідниками та хворобами.

Взагалі, у новій продукції не тільки вище врожайність. Вона також містить значно менше різного роду ксенобіотиків — отруйних речовин, які використовують-

ся в боротьбі з хворобами, шкідниками і бур'янами. США завдяки використанню генно-модифікованих рослин щороку економлять кілька мільярдів доларів на тому, що ні обприскують поля отрутою. І цієї отрути реально менше стає в їжі.

Принципово, сільське господарство являє собою простий процес: з насіння рослин вирощують сільськогосподарські культури, збирають їх урожай і збирають насіння рослин на наступний сезон. Але, проблема зосереджена в таких ГМО компанії, як Монсанто, які позбавляють фермерів останнього кроку, тим самим підвищуючи витрати ще більше, змушуючи фермерів постійно купувати за акційною ціною генетично модифіковане насіння на кожен сільськогосподарський сезон.

Заборона фермерам збирати насіння насправді означає, що великі корпорації в кінцевому рахунку зможуть отримати повний контроль над насінням у світі, над їх попитом і цінами. В даний час лише три мегакомпанії контролюють більше половини світового ринку насіння, що дозволяє цінам стрімко рости вгору. Наприклад, середня ціна сої продаваної для посадки виросла з 1995 року на 325 відсотків. Все стає ще глобальніше, якщо врахувати, що Monsanto розробила і володіє патентом на "ген термінатора", який може зробити насіння рослин стерильними.

Одна з основних проблем — ГМ-культури важко утримувати, це означає, що від них буде надзвичайно складно позбутися після того, якщо ми вирішимо, що вони були поганою ідеєю. Ученим ще належить знайти спосіб з контролю перехресного запилення, тому що незалежно від того наскільки старанний фермер використовує тільки органічні добрива дотримуватиметься природних методів вирощування, він не зможе позбутися принесеної вітром пилку з сусіднього фермерського господарства, запліднення і перетворення його культур в гібриди. Хоча досить легко зменшити це забруднення для деяких рослин, з іншими культурами, як рапс і кукурудза це практично неможливо.

Оскільки популярність ГМ-культур зростає, може вийти так, що ми не будемо в змозі вибирати між їх вживанням або НЕ вживанням, оскільки всі рослини будуть "заражені". Здається, є основна задача — як контролювати ГМ-культури. З одного боку, вони будуть незаконними, якщо ви не купите їх на кожен сезон безпосередньо у офіційного дистриб'ютора, але з іншого боку, насіння і пилок цих рослин літає скрізь.

Крім того, шкідники та бур'яни стають все більш несприйнятливими до інсектицидів, фермери змушені витрачати все більше і більше грошей на хімікати. І треба не забувати, вони також юридично зобов'язані купувати нове насіння кожен сезон, якщо вони не хочуть, щоб їм було пред'явлено позов або спалені всі культури.

Сумно те, що шкідників, породжених ГМО культурами можна уникнути, якби фермери використовували безпечні методи ведення сільського господарства. Проте, відсутність професійної підготовки та ресурсів означає, що багато фермерів не впливають техніці "притулків" і шкідники продовжують розмножуватися.

Крім того, в той час як 64 країни, включаючи Китай і Європейський Союз вимагає маркування генетично модифікованих продуктів, США (найбільший вироб-

ник ГМ-культур) як і раніше не мають таких законів. Це робить неймовірно важким для людей, які дійсно не хочуть вживати генетично модифіковані продовольчі продукти, оскільки вже багато хто навіть і не знають, коли вони їдять ГМО. Наприклад, Міністерство сільського господарства США каже, що 94% сої і 75% кукурудзи, вирощуваної в США, генетично модифіковано. Американці їдять набагато більше ГМО, ніж вони думають. Крім того, більшість великої рогатої худоби годують цими модифікованими продуктами, які потрапляють у м'ясо.

Промислове сільське господарство зменшує біорізноманіття, бо агропромислові фірми розчищають землю для своїх рослин і зосереджуються на виробництві тільки одного типу культури. Це масштабне монокультурне рослинництво призвело до 75-процентного скорочення розмаїття рослин з 1900-х років. ГМ-ферми ще гірше, тому що вони не тільки вирощують один вид рослин (наприклад, кукурудзу, сою, рис), але і всі рослини в межах цього сорту через одне джерело змінених рослин генетично ідентичні. Така одноманітність культур викликає занепокоєння, бо це робить наші продукти харчування особливо чутливими до змін клімату, до хвороб і шкідників. І від цього страждає не тільки біологічне різноманіття рослин. Як уже згадувалося, комахи, такі як бджоли і метелики вже страждають, і гербіциди як відомо, призводять до вроджених дефектів і до скорочення популяції земноводних, птахів, ґрунтових організмів, і морських екосистем.

Визначимо позитивні та негативні наслідки вирощування ГМ-продуктів (табл. 1).

Отже, аргументи "За":

1. Підвищена харчова цінність продуктів.

Одна з найпоширеніших генетично модифікованих рослин — рис. Його структура змінюється таким чином, що він починає виробляти бета-каротин, який людський організм перетворює у вітамін А. Такий рис називають "золотим рисом", тому що він зможе зменшити дефіцит вітаміну А — головну причину сліпоти і часту причину дитячої смерті в найбідніших країнах світу.

2. Зменшення впливу на довкілля.

Учені розробляють особливий вид дерев. При виробництві паперу така деревина потребує меншої кількості шкідливих хімічних речовин для переробки.

3. Збільшення виробництва риби.

Дослідники змінили ген, який управляє гормоном росту риби тилапії. Це збільшує продуктивність рибних господарств, робить рибу більш доступною і, відповідно, збільшує вміст білка при харчуванні.

4. Стійкість до суворих умов.

Проводиться розробка сільськогосподарських культур, які зможуть рости на недостатньо зволжених ґрунтах і в місцях з надлишковим вмістом солі.

5. Краще засвоєння речовин сільськогосподарськими тваринами.

Модифікований корм для сільськогосподарських тварин покращує засвоєння фосфору. У результаті відходи життєдіяльності тварин містять менше фосфору, який забруднює ґрунтові води.

6. ГМО з вакцинами.

Проводяться розробки "їстівних" вакцин. Це актуально для бідних країн, що розвиваються, де звичайне

Таблиця 1. Позитивні та негативні наслідки вирощування ГМ-продуктів

ПОЗИТИВНІ	НЕГАТИВНІ
1. Трансгенні культури мають такі переваги: більш висока врожайність, кращі якості продуктів харчування, у тому числі за рахунок утримання більшої кількості поживних речовин, збільшена різноманітність харчових продуктів у раціоні, що позитивно впливає на здоров'я споживачів і сприяє зростанню рівня життя	1. Можливість схрещення трансгенів із дикоросами, що може призвести до появи бур'янів, стійких до гербіцидів
2. Принципи генетичної модифікації є більш безпечними порівняно з іншими методами селекції рослин такими, як радіація або хімічний мутагенез	2. Порушення біологічного балансу: витиснення трансгенними рослинами природних диких видів, що загрожує зникненню рослин, тварин і комах, які залежать від них
3. Зменшення обсягів використання гербіцидів та інсектицидів для ГМ-культур збільшує прибутки виробників, позитивно впливає на навколишнє середовище, попереджає негативні наслідки для здоров'я. Однак в огляді «Економічні наслідки впровадження ГМ культур у період із 1996 по 2004 роки» зазначено: у США та Аргентині за вказаний період вплив ГМ-технологій на врожайність виявився невираженим; вартість насіння трансгенів на третину вище за звичайне; при вирощуванні деяких видів ГМ-рослин доводиться застосовувати більше сільськогосподарської хімії, оскільки у комах-шкідників з часом виробляється імунітет	3. Вживання ГМ-продуктів призводить до негативного впливу на здоров'я людей: - алергічні реакції; - дестабілізація геному, що призводить до вроджених хвороб і безпліддя; - активізація прихованих вірусів; - онкологічні захворювання; - надлишкова вага; - прихована загроза спадковості через наявність нових білків, невідомих імунній системі; - високий рівень смертності та захворюваності новонароджених; - ГМО мають властивість затримуватися в організмі людини і у результаті так званого «горизонтального поширення» вбудовуватися в генотип мікроорганізмів кишечника; - негативний вплив на психологічний стан людини
4. Трансгенози стійкі до засухи, морозів, солей	4. Негативний вплив трансгенів на тварин і комах
5. Скорочення кількості необхідної для обробки землі зменшує парникові викиди з ґрунтів	5. Проблема неконтрольованого потрапляння у продукти харчування ГМ-компонентів, які абсолютно для цього не призначалися, що може загрозувати здоров'ю людини
	6. Генетичне зараження та потрапляння ГМО у навколишнє середовище у 43-х країнах
	7. Відсутні довгострокові систематичні дослідження щодо впливу застосування ГМО на здоров'я людини, навколишнє природне середовище
	8. Залежність виробників сільськогосподарської продукції від фірм-виробників ГМ-культур, оскільки останні не дають життєстійкого потомства, що не дає змоги фермерам використовувати частину врожаю для наступного посіву (звичай фермери використовують для цього 5–8 % урожаю минулого року)
	9. Навмисне впровадження ГМ-культур у гуманітарну допомогу країнам, що розвиваються. Це створює загрозу продовольчої безпеки цих країн, оскільки насіння контролюються декількома транснаціональними корпораціями (Syngenta і Monsanto)
	10. Фінансові позови компаніями-розробниками ГМ-культур проти фермерів стосовно незаконного використання ГМ-насіння, яке у деяких випадках з'являлося на їхніх полях випадково шляхом перехресного запилення
	11. Монополізація світового ринку продовольчих товарів транснаціональними корпораціями

вакцинування не зовсім успішне. Так, продукти з генетично вбудованою вакциною можуть захистити від діареї — головної причини дитячої смертності в деяких регіонах планети. А можливо, недалекокий той день, коли і вас не будуть вмовляти зробити щеплення від "свинячого" грипу, а просто масово випустять у продаж картоплю з вакциною.

Аргументи "Проти":

1. Недостатній контроль.

Немає достатнього контролю за поширенням продуктів із ГМО. У 2000 році в продуктах, призначених для людей, була знайдена модифікована кукурудза, що повинна була використовуватися для годівлі тварин.

2. Перенос алергенів.

Алергени можуть бути перенесені від одного продукту до іншого. Наприклад, тести виявили, що коли ген бразильського горіха переноситься в сою, така соя стає небезпечною для людей з алергією на бразильський горіх. Саме в цьому випадку все закінчилось на етапі розробки. Але де гарантія, що це не повториться?

3. Непередбачуваність.

ГМО можуть мати непередбачуваний вплив на ґрунт при вирощуванні рослин. Не виключено, що такі культури "візьмуть" більше поживних речовин і води із землі у порівнянні зі звичайними рослинами.

4. Небажаний рух генів.

Штучно внесені гени можуть перейти в інші організми. Так, стійкість до гербіцидів може перейти від культурних рослин до бур'яну. І тоді бур'яни стають нечутливими до гербіцидів.

5. Небезпека для екосистем.

Генетично модифікована риба може вплинути на популяцію звичайної риби, якщо потрапить у річки і моря. Риба, змінена таким чином, що їсть більше для прискорення росту, може "захопити" територію проживання своїх диких предків.

6. Складності для вегетаріанців.

Вегетаріанці справедливо побоюються продуктів із ГМО. При внесенні генів тварин у рослини виникає етична проблема. Продукт одночасно і рослина, і тварина. Як бути противникам тваринної їжі?

ВИСНОВКИ ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Виробництву ГМО перешкодити неможливо. На ринку завжди будуть як натуральні харчові продукти, так і продукти із ГМ компонентами. І ті, й інші будуть затребувані. Оскільки продукти із ГМО коштують дешевше, вони будуть користуватися попитом, зокрема, у людей з невисокими доходами.

Ставити плюси чи мінуси до поняття трансгенів односторонньо не можна — все залежить від мети, якої хочуть домогтися вчені. Зі звичної і безпечної рослини цілком можна зробити отруйну, причому як методом звичайної селекції, так і з використанням генно-інженерних технологій — тільки в другому випадку це буде в десятки разів швидше. А можна створити такий сорт пшениці, який виявиться захищений від будь-яких шкідників і погодніх коливань. І якщо селекціонерові на це знадобиться ціле життя, то генетику — кілька років.

З одного боку, корпораціям-виробникам ГМО невигідно, щоб будь-яка негативна інформація потрапляла на очі громадськості, вплив якої особливо сильний в розвинених країнах.

З іншого — компанії-виробники гербіцидів і пестицидів теж не хочуть втрачати ринок збуту, і доводять шкідливість ГМО. Але точно відомо, що деякі модифіковані сорти містять найсильніші алергени. Поява нових хвороб також теоретично можна пов'язати з використанням ГМО, адже це ще й експерименти з бактеріями і вірусами.

Назріла гостра необхідність формування правової бази, спрямованої на посилення контролю за обігом генно-модифікованої продукції.

Введення повної заборони на ввезення харчових продуктів, які містять ГМО сприятиме прискоренню введення в нашої країни методик, що дозволяють контролювати кожен інгредієнт будь-якого ввезеного в країну продукту і достовірно встановити, містить він ГМО чи ні, і, якщо містить, то в якій кількості [6].

Альтернативою ГМ-культурам може стати органічне землеробство, яке активно розвивається у всьому світі. Україна, маючи значний потенціал виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку, вже досягла вагомих результатів щодо розвитку органічного виробництва. Наша держава входить до двадцятки світових країн-лідерів органічного руху. А площа сертифікованих сільськогосподарських угідь, де практикуються органічні методи господарювання, наразі становить чверть мільйона гектарів, і ця цифра постійно зростає.

Але, на жаль, поки що українська органічна продукція виробляється більше на експорт, ніж для внутрішнього ринку. І, до речі, її якість високо цінується у таких країнах світу, як Велика Британія, Німеччина, Італія тощо.

Тож, Україна з її вигідним географічним розташуванням, сільськогосподарськими традиціями має великі шанси стати одним із основних постачальників якісних сертифікованих органічних продуктів у світі.

Отже, які б відомості не писали про корисність генетично-модифікованих рослин, це, в першу чергу, буде комерційна зацікавленість фірм-виробників, а не турбота про людство.

Література:

1. Постанова кабінету міністрів України "Деякі питання проведення апробації (випробування) та реєстрації генетично модифікованих організмів сортів сільськогосподарських рослин" від 23.08.2009 р. №808.
2. Гетьман А.П. Правове регулювання розвитку біотехнології та використання генетично модифікованих організмів (ГМО) в Європейському Союзі / А.П. Гетьман, В.І. Лозо // Проблеми законності: акад. зб. наук. пр. / Відп. ред. В.Я. Тацій. — Х.: Нац. ун-т "Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого", 2011. — Вип. 117. — С. 181—194.
3. Замула І.В., Шигун М.М. Аналітична модель бухгалтерського обліку екологічної діяльності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: vlp.com.ua/files/59_4.pdf
4. Кайдашов В.С. Адаптація законодавства України щодо безпечності та якості сільськогосподарської продукції до норм Європейського союзу та Світової організації торгівлі / В.С. Кайдашов // Матеріали науково-практичної конференції (м. Луцьк, листоп. 2009 р.). — Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2009. — С. 397—401.
5. Карамазін Ю.А. Про деякі аспекти продовольчої та екологічної безпеки України в контексті відродження українського села // Мікроволнові технології в народному господарстві. Введення. Проблеми. Перспективи: Вип. 7—8 / Под ред. акад. Л.Г. Калинина. — Одеса: "Видавництво Бартнева", 2009. — С. 99—105.
6. Новожилов О.В. Законодавча і нормативно-правова база для використання та регулювання обігу генетично модифікованих організмів в Україні // Генетично модифіковані організми: проблеми і перспективи використання їх в Україні. — К.: Аграрна наука. — 2008. — 116 с.

References:

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2009), "Resolution "Some issues of testing (testing) and registration of genetically modified organisms crop varieties", available at: <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 23 August 2009).
2. Hetman A.P. (2011), "Rights of biotechnology and genetically modified organisms (GMOs) in the European Union", vol. 117, pp. 181—194.
3. Zamula, I.V. Shyhun, M.M. (2009), "The analytical model accounting environmental performance", [Online], vol. 337, available at: vlp.com.ua/files/59_4.pdf
4. Kaydashov, V.S. (2009), "Adaptation of Ukraine regarding the safety and quality of agricultural products with the European Union and the World Trade Organization", pp. 397—401.
5. Karamazin, Yu.A. (2009), "Some aspects of food and environmental security in the context of the revival of Ukraine Ukrainian village", *Mykrovolnovye tekhnolohyy v narodnom khoziajstve. Vnedrenye. Problemy. Perspektivy*, vol. 7—8, pp. 99—105.
6. Novozhylov, O.V. (2008), "Legislative and regulatory framework for the use and regulation of genetically modified organisms in Ukraine", *Genetychno modyfikovani orhanizmy: problemy i perspektivy vykorystannia ikh v Ukrain*, pp. 116.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2015 р.

А. В. Соколов,
к. держ. упр., завідувач кафедри управління персоналом і економіки праці,
Запорізький національний технічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНІВ

A. Sokolov,
candidate of science in public administration, head of the Department of personnel management
and labor Economics, Zaporizhzhya National Technical University

METHODOLOGICAL ASPECT OF RESEARCH MANPOWER COMPETITIVENESS OF REGIONS

У статті розглянуто методологічні аспекти дослідження конкурентоспроможності трудових ресурсів регіонів. Доведено, що теоретико-методологічні основи дослідження конкурентоспроможності трудових ресурсів полягають у поєднанні відтворювального і рівневого підходів. Визначено, що відтворення людських ресурсів — це безперервне відновлення і підтримка фізичних і розумових здібностей людини, постійне відновлення і підвищення трудової кваліфікації людей, забезпечення росту їх освітнього і професійного рівня. Показано, що найважливішим методологічним аспектом дослідження конкурентоспроможності трудових ресурсів є виявлення протиріч, властивих стосункам конкурентоспроможності і знаходження форм вирішення протиріч, які об'єктивно складаються в процесі конкурентної боротьби, формування і реалізації конкурентних переваг. Визначено специфічні особливості конкурентоспроможності різних категорій трудових ресурсів, які можуть бути обумовлені станом здоров'я, віком, місцем проживання, сімейним станом, приналежністю до іншої країни, видом трудової діяльності, асоціальною поведінкою і наявністю соціальних вад. Акцентовано увагу на те, що усе різноманіття конкурентних стосунків здійснюється на трьох рівнях: мікро, мезо і макро. Встановлено, що саме на регіональному рівні здійснюється реалізація і формування конкурентних переваг, складаються, загострюються і вирішуються протиріччя конкурентоспроможності. Визначено необхідність застосування просторового підходу до дослідження формування системи конкурентних переваг трудових ресурсів на рівні тієї або іншої території. Запропоновано використовувати муніципальний рівень як соціально-економічне середовище формування якісних характеристик трудових ресурсів, в якій на основі природного відтворення населення під впливом соціальної і виробничої інфраструктури локальної території відбувається становлення фізичних, професійних і інтелектуальних здібностей до трудової діяльності.

The article considers methodological aspects of research workforce competitiveness of regions. Proved that the theoretical and methodological foundations of the research competitiveness of labor are combined reproduction and tiered approaches. Determined that the reproduction of human resources is the continuous restoration and maintenance of physical and mental abilities, continuous recovery and increase employment skills of people, the growth of their educational and professional level. It is shown that the most important methodological aspect of research competitiveness of human resources is to identify the contradictions inherent in competitive relationships and forms of resolving conflicts that objective in the process of competition, formulation and implementation of competitive advantage. Specific features of different categories competitive workforce, which may be due to health, age, place of residence, marital status, belonging to another country, type of work, antisocial behavior and the presence of social vices. The attention that the variety of competitive relations is carried out at three levels: micro, meso and macro. Determined that at regional level the implementation and creating competitive advantages consist exacerbated contradictions are

resolved and competitiveness. The necessity of the use of spatial approach to study the formation of the system of competitive advantages of human resources at the level of a territory. Proposed to use the municipal level as a socio- economic environment of formation of the qualitative characteristics of human resources, which based on natural reproduction influenced by social and industrial infrastructure of the local area is the establishment of physical, intellectual and professional abilities to work.

Ключові слова: трудові ресурси, конкурентоспроможність, регіон, кількість та якості трудових ресурсів.

Key words: human resources, competitiveness, region, number and quality of human.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ВАЖЛИВИМИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Завдання по підвищенню конкурентоспроможності країни можуть бути вирішені об'єднанням трудових зусиль економічно активного населення, використанням наявних у нього конкурентних переваг. Реалізація комплексу взаємопов'язаних перетворень з метою переходу від експортно-сировинної до інноваційної моделі економічного розвитку базується на розширенні і реалізації традиційних конкурентних переваг, до числа яких можна віднести конкурентні переваги трудових ресурсів. Необхідність дослідження конкурентоспроможності трудових ресурсів визначається тим, що вона є основним чинником науково-технічних нововведень, вирішальною умовою конкурентоспроможності підприємств і організацій як усередині країни, так і на міжнародному рівні, сприяючим забезпеченню національної безпеки країни.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Вивченню теоретичних та окремих практичних аспектів конкурентоспроможності трудових ресурсів присвячені підручники та наукові публікації вітчизняних дослідників — Дегтяра Л., Забродіна Ю., Котляра А., Богині Д., Онікієнко В., Долішнього М., Лібанової Е., Грішнєвої О., Лісогора Л., Левченко О. та інших. Аналіз публікацій українських вчених дозволяє зробити висновок про недостатність, а в деяких випадках й односторонність, розгляду питання щодо формування та розвитку конкурентоспроможності трудових ресурсів. Це негативно впливає на формування системи управління та раціонального використання людських ресурсів, регулювання соціально-трудових відносин.

Зазначене спонукало розглянути різні методологічні підходи дослідження конкурентоспроможності трудових ресурсів.

МЕТА СТАТТІ

Метою публікації є висвітлення методологічних аспектів дослідження конкурентоспроможності трудових ресурсів регіонів, виявлення цільових орієнтирів формування та розвитку конкурентних переваг трудових ресурсів.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічні основи дослідження конкурентоспроможності трудових ресурсів полягають у поєднанні відтворювального і рівневого підходу до до-

слідження. Категорія конкурентоспроможності трудових ресурсів виступає як теоретичне вираження сукупності трудових стосунків, які можуть бути класифіковані залежно від фаз відтворювального процесу, рівнів розгляду, окремих сфер і секторів економіки, а також відносно суб'єктів і категорій трудових ресурсів. І оскільки кожен економічний відносини в якості структурного елементу містять в собі протиріччя, остільки і в стосунках конкурентоспроможності містяться протиріччя. Рушійною силою розвитку стосунків конкурентоспроможності, його сторонами і активними виразниками є суб'єкти стосунків і протиріччя.

Суб'єктами стосунків конкурентоспроможності трудових ресурсів завжди виступають трудові ресурси, але залежно від рівня розгляду вони з'являються як окремі працівники, як персонал підприємства і організації, як трудові ресурси регіону або країни в цілому. Проблема функціонування економічних суб'єктів належить до теоретико-методологічних проблем, які виникають при дослідженні окремих категорій трудових ресурсів. Положення економічних суб'єктів визначається багатьма обставинами, серед яких найважливіша роль належить виконуваним ними функціям. Економічному суб'єктові властиві функції і праці, і виробництва, і власності. Економічний суб'єкт може здійснювати функції праці і виробництва, але не бути власником капіталу. Проте якщо навіть суб'єкт господарювання не є власником капіталу, то все одно він включений в стосунки власності, оскільки він обов'язково виступає як власник своєї робочої сили, а також у зв'язку з тим, що функції власності (володіння, розпорядження, користування) в процесі історичного розвитку розділяються між різними суб'єктами. Залежно від стосунків власності і характеру зайнятості суб'єктами конкурентоспроможності можуть виступати різні категорії трудових ресурсів: найняті робітники, власники капіталу, підприємці, самозайняті. Особливості положення цих суб'єктів визначають і особливості їх конкурентоспроможності [1].

Застосування категоріального підходу до дослідження конкурентоспроможності трудових ресурсів дозволяє розмежувати, передусім, зайнятих в тих або інших сферах і галузях економіки і безробітних, що виступають претендентами на ринку праці. У свою чергу, конкурентоспроможність таких категорій трудових ресурсів як зайняті визначається специфікою сфер трудової діяльності, в яких зайняті трудові ресурси, взаємозв'язком характеристик певного виду діяльності, характеристик організації, в якій працівник працює, якісних особливостей характеристик самих працівників.

У той же час специфічні особливості конкурентоспроможності різних категорій трудових ресурсів можуть бути обумовлені станом їх здоров'я (інваліди), віком (молодь і пенсіонери), місцем проживання (жителі міст і сільської місцевості), сімейним станом (самотні або багатодітні працівники, що мають утриманців, у тому числі малолітніх дітей), приналежністю до іншої країни (зовнішні трудові мігранти), видом трудової діяльності (військовослужбовці, працівники силових структур та ін.), асоціальною поведінкою і наявністю соціальних вад (алкоголізм, наркоманія, бродяження і так далі). При дослідженні специфіки формування конкурентних переваг різних категорій трудових ресурсів слід враховувати той факт, що разом з наявністю конкурентних переваг, що є загальними для усіх категорій громадян, існують специфічні конкурентні переваги, що розрізняються для різних напрямів професійної діяльності і для різних категорій громадян. Оскільки людські ресурси не є однорідними, проблему конкурентоспроможності трудових ресурсів доводиться розглядати окремо для різних категорій населення. При цьому слід мати на увазі, що забезпечення конкурентоспроможності трудових ресурсів також має бути категоріальним [2].

Конкурентоспроможність трудових ресурсів формується і реалізується в процесі відтворення трудових ресурсів, єдності і взаємодії процесів, що здійснюються у виробництві, розподілі, обміні і споживанні трудових ресурсів. А оскільки основою для формування трудових ресурсів є процеси відтворення населення, то фази відтворення людських ресурсів слід брати до уваги при дослідженні конкурентоспроможності трудових ресурсів. Саме у цих фазах відбувається формування і реалізація конкурентоспроможності.

Відтворення людських ресурсів це безперервне відновлення і підтримка фізичних і розумових здібностей людини, постійне відновлення і підвищення трудової кваліфікації людей, забезпечення росту їх освітнього і професійного рівня, розподіл робочої сили по сферах застосування громадської праці, галузях господарства і регіонах країни, а також використання робочої сили в процесі праці. Без відновлення і підтримки фізичних і розумових здібностей людини немислима його конкурентоспроможність, також і такі процеси як придбання, підтримка і підвищення кваліфікації людей, забезпечення росту їх освітнього і професійного рівня формують конкурентоспроможність і є її елементами. Те, що між фазами системи відтворення людських ресурсів існує взаємозв'язок, можна вважати загальноновизнаним, але в чому конкретно полягає цей взаємозв'язок, недостатньо досліджено. У зв'язку з ринковим реформуванням особливою увагою учених і практиків користується фаза обміну робочої сили, тобто ринок праці. Але ж ця фаза є елементом єдиної системи відтворення, взаємодіє з іншими фазами, викликає зміни в них, випробовує на собі дію фаз виробництва, розподілу і споживання робочої сили. І при дослідженні конкурентоспроможності слід мати на увазі, що ринок виступає як форма прояву і реалізації конкурентоспроможності (сильних стійких позицій), а ось формування цих позицій відбувається не на ринку, а в інших фазах. Також і відносно конкурентоспроможності трудових ресурсів слід враховувати не лише ринок праці, але і процес формування і використання робочої сили і усі інші фази відтворення людських ресурсів. На жаль, відтворювальний підхід до дослідження людських ресурсів

вважається застарілим, деяким анахронізмом, і такі проблеми навіть не ставляться.

Найважливішим методологічним аспектом дослідження конкурентоспроможності трудових ресурсів, як вже відзначалося, являється виявлення протиріч, власних стосункам конкурентоспроможності і знаходження форм вирішення протиріч, які об'єктивно складаються в процесі конкурентної боротьби, формування і реалізації конкурентних переваг. Оскільки протиріччя конкурентоспроможності співвідносяться з конкурентними перевагами, тому стосовно формування і реалізації кожного з усього різноманіття системи конкурентних переваг можна виявити протиріччя, які складаються між суб'єктами конкурентних стосунків. Наприклад: з приводу такої конкурентної переваги як освіта протиріччя складаються між особами з різним рівнем освіти; з приводу професійно-кваліфікаційних характеристик в протиріччя вступають особи із стажем і досвідом роботи, особи, що не мають професії і кваліфікації, особи із стажем роботи по професії менше року, молоді фахівці; за віком конкурують між собою особи найбільш працездатного віку, молодь до 20 років, особи передпенсійного і пенсійного віку. Така конкурентна перевага як здоров'я є об'єктом протиріччя між працездатними людьми і особами, що мають відхилення у фізіологічному стані.

Усе різноманіття конкурентних стосунків здійснюється на трьох рівнях: мікро, мезо і макро [3]. Перший є традиційним напрямом аналізу проблем конкурентоспроможності, що охоплює конкретні види продукції, виробництва, підприємства. Проблеми конкурентоспроможності трудових ресурсів в економічній літературі також розглядаються переважно стосовно персоналу підприємств, тобто на мікрорівні. Конкретизація рівневого підходу стосовно проблеми конкурентоспроможності трудових ресурсів припускає облік і розкриття системи зв'язків і залежностей конкурентоспроможності трудових ресурсів від якості і рівня життя людських ресурсів (тобто населення) країни, якості трудового життя персоналу підприємств і організацій, забезпеченості населення інфраструктурою на регіональному рівні. Між тим на мікрорівні підприємства відбувається не стільки формування, скільки прояв і реалізація конкурентних переваг трудових ресурсів. А саме на регіональному рівні здійснюється реалізація і формування конкурентних переваг, складаються, загострюються і вирішуються протиріччя конкурентоспроможності, взаємодіють інститути і суб'єкти, проявляє свою регулюючу роль держава як суб'єкт, що визначає стратегію розвитку усього народного господарства і параметри регіонального розвитку.

Конкурентоспроможність трудових ресурсів регіонів визначає ефективність участі працездатного населення в економічній діяльності. Вона залежить не лише від якості трудових ресурсів, але і від можливостей виробничо-господарського комплексу регіону приведення конкурентних переваг трудового потенціалу у функціональний стан. Формування конкурентоспроможності трудових ресурсів на рівні регіону визначається конкурентоспроможністю регіонів, здатністю взаємодіючих суб'єктів регіону забезпечити ефективне використання ресурсів для виробництва товарів і послуг, і на цій основі високий рівень якості життя населення і доходу власникам капіталу. Конкурентоспроможність регіону нерозривно пов'язана з конкурентоспроможністю трудових ресурсів на рівні регіону [4].

Формування трудових ресурсів регіону має бути спрямоване на формування робочої сили певної якості, з професійно-кваліфікаційними характеристиками, що відповідають місцю регіону в системі громадського розподілу праці і що забезпечують функціонування регіональних відтворювальних комплексів, заснованих на єдності громадського відтворення, відтворення населення, відтворення природного місця існування і націлені на максимізацію задоволення потреб жителів регіону, підвищення рівня і якості їх життя. Ця єдність і цільова спрямованість розвитку регіону досягається за рахунок розвитку і реалізації трудових ресурсів, тобто розвиток трудових ресурсів забезпечує розвиток регіону, а з іншого боку, саме регіон є тим середовищем, яке забезпечує розвиток трудових ресурсів і підвищення їх конкурентоспроможності [5].

Слід підкреслити важливість концепції формування і функціонування регіональних відтворювальних комплексів, орієнтованих не лише на розвиток матеріально-виробничої сфери, але і на створення умов для відтворення самої людини. Формування регіонального відтворювального комплексу передбачає комплексний облік власного природного, трудового, виробничого, соціально-культурного потенціалу регіону з метою досягнення високого рівня добробуту населення на основі створення розгалуженої господарської, соціально-побутової, культурно-освітньої системи. Таким чином, регіональний відтворювальний комплекс, виконуючи демографічні, економічні, екологічні і соціальні функції, забезпечує оптимальні межі розвитку і умови відтворення населення регіону і розвитку людського потенціалу.

Формування і реалізація конкурентних переваг трудових ресурсів регіонів безпосередньо визначаються рівнем соціально-економічного розвитку регіонів, регіональними об'єктивними чинниками: ресурсно-сировинним потенціалом регіону, наявністю природних ресурсів; трудовим потенціалом, кількістю і якістю трудових ресурсів; виробничим потенціалом, наявністю виробничих площ і передових технологій; місткістю регіональних ринків збуту; рівнем розробки і впровадження науково-технічних досягнень в економіку регіону; рівнем розвитку і доступністю об'єктів інфраструктури. Саме на рівні регіонів протікають безпосередні процеси виробництва і відтворення самої людини в єдності його фізичної, виробничої і соціокультурної сторін. І саме регіони мають бути організуючою і єдиною силою, що управляє відтворювальними процесами за допомогою функціонування інститутів. До таких інститутів належать регіональні ринки праці, регіональні системи (включаючи галузеві) освіти і підвищення кваліфікації, охорони здоров'я, соціального захисту, соціальної інфраструктури, галузеві профспілки і так далі. Життєвий рівень кожної людини залежить не лише від його положення, від розміру сімейного бюджету, загального доходу, майна усіх членів сім'ї, але і від рівня розвитку виробничої і соціальної інфраструктури цього регіону, яка впливає на стан здоров'я, споживання, зайнятості, освіти, забезпеченості житлом і соціальними гарантіями, що надаються регіональною владою. Соціальна інфраструктура включає житлове і комунальне господарство, водогосподарський комплекс, енергетичне господарство об'єктів соціального призначення, дорожнє і складське господарство, підприємства торгівлі, системи охорони здоров'я і освіти, курортно-туристичні зони, призначені для відпочинку і відновлення здоров'я людей. Вона виступає необхідною умовою відтворення робочої сили,

забезпечує загальні умови життєдіяльності людей. Усе це відбивається на характері демографічних процесів і тривалості життя, ефективності праці, соціальної мобільності населення, соціокультурних параметрах людини. У свою чергу, розвиток людського потенціалу, вимірюваний тривалістю життя, рівнем освіти і доходу населення, дозволяє підвищити продуктивність праці, забезпечити економічне зростання, а, отже, виступає чинником економічного розвитку регіонів і підвищення конкурентоспроможності їх трудових ресурсів.

При розгляді регіонального рівня застосовується просторовий підхід, регіони розглядаються як елементи просторової економіки, форми просторової організації економіки. Застосування просторового підходу до дослідження формування системи конкурентних переваг трудових ресурсів на рівні тієї або іншої території це виявлення чинників, що визначають перевагу та успіх в соціально-економічній діяльності трудових ресурсів однієї території над іншими, що дозволяють підвищувати економічні показники ефективності цієї території (чи галузі) при зниженні витрат. Конкурентоспроможність трудових ресурсів території обумовлюється наявністю у сукупної робочої сили цього регіону трьох груп переваг: якісного, вартісного і кількісного [6]. Іншими словами потрібно відповідність, по-перше, якості сукупної робочої сили і вимог працедавців, по-друге, оцінки вартості робочої сили працівниками і витрат працедавців на персонал, по-третє, об'єму трудових ресурсів, що представлені на ринку праці, і пропонованої кількості робочих місць. Наявність конкурентних переваг у трудових ресурсів території припускає максимальну відповідність характеристик трудових ресурсів території потребам її виробничо-господарського комплексу.

Муніципальний рівень як форма просторової організації регіону з'являється як соціально-економічне середовище формування якісних характеристик трудових ресурсів, в якій на основі природного відтворення населення під впливом соціальної і виробничої інфраструктури локальної території відбувається становлення фізичних, професійних і інтелектуальних здібностей до трудової діяльності. Ці якісні характеристики трудових ресурсів при виході на ринок праці перетворюються на конкурентні переваги їх носіїв, вони повинні відповідати потребі виробничо-господарського комплексу муніципальної освіти в трудових ресурсах, що забезпечує можливість працевлаштування, а саме цим визначається конкурентоспроможність працівника. Тобто цільовим орієнтиром формування конкурентних переваг на муніципальному рівні виступає відповідність якісних, вартісних і кількісних характеристик трудових ресурсів муніципальної освіти потребам працедавців цієї освіти, що обумовлює працевлаштування працівників, збільшення зайнятості і економічне зростання у рамках муніципальної освіти.

На регіональному рівні загальним цільовим орієнтиром формування конкурентних переваг виступає підвищення конкурентоспроможності трудових ресурсів регіону, що виражається і реалізується в наступних проєктах:

- забезпечення повної зайнятості, тобто можливості отримання роботи усіма охочими, відповідності пропозиції робочої сили з попитом на неї;

- забезпечення раціональної зайнятості, тобто відповідності між наявними робочими місцями і існуючою професійно-кваліфікаційною структурою працівників регіону;

— досягнення відповідності структури професійної освіти потребам регіонального ринку праці;

— підвищення валового регіонального продукту, прибутку і рентабельності підприємств регіону, податкових надходжень регіонального бюджету, зниження рівня безробіття;

— підвищення рівня і якості життя населення регіону, поліпшення демографічних показників.

Однією з методологічних проблем, що мають безпосередній вплив на практику, є проблема визначення конкурентних переваг мігрантів і їх впливу на конкурентоспроможність трудових ресурсів. На регіональному рівні конкурентоспроможність частини трудових ресурсів формується і постійно оновлюється за рахунок міжнародної трудової міграції, переміщення робочої сили з однієї країни в іншу. Можливість такого переміщення формується в силу появи національних відмінностей в розмірах заробітної плати. На мегарівні відбувається зіставлення рівня оплати праці в різних країнах. Існування низького рівня оплати праці в тій або іншій країні робить країну з більш високим рівнем оплати праці привабливішою для трудових мігрантів. Погоджуючись на нижчу оплату праці в зіставленні з місцевими трудовими ресурсами, мігранти стають конкурентоздатнішими на ринку праці. Основною конкурентною перевагою мігрантів залишається згода працювати з низькою оцінкою їх праці.

Якщо розглядати підвищення конкурентоспроможності трудових ресурсів країни в якості цільового орієнтуру формування конкурентних переваг трудових ресурсів на світовому ринку праці, то тим самим створюється можливість реалізації інтересів працівників шляхом працевлаштування в інших країнах. Але з точки зору загальнодержавних інтересів, висока конкурентоспроможність вітчизняних трудових ресурсів без можливості їх реалізації у своїй країні призводить до міграції, витоку найбільш кваліфікованих працівників за межі країни, а отже, до зниження конкурентоспроможності країни. Високий рівень конкурентоспроможності трудових ресурсів країни є однією з її конкурентних переваг, що підвищує інвестиційну привабливість країни. У зв'язку з переходом до інноваційного розвитку завдання полягає в тому, щоб створити умови для роботи в нашій країні талановитим фахівцям, відкритим до прогресу і здатним створювати нове. А для створення можливості реалізації існуючих якісних конкурентних переваг у своїй країні потрібне підвищення рівня оплати праці. Те ж саме справедливе і по відношенню до міжрегіональної і внутрішньорегіональної міграції. Однією з причин, спонукаючих до пошуку варіантів працевлаштування в іншій місцевості, є недостатньо високий для забезпечення нормальної життєдіяльності і розвитку сім'ї (громадянина) рівень заробітної плати за місцем проживання. До числа основних чинників, які могли б вплинути на те, щоб не здійснювати пошук роботи в іншій місцевості, відноситься підвищення рівня заробітної плати, усунення надмірної регіональної диференціації доходів і рівня оплати праці.

ВИСНОВКИ

Використання конкурентних переваг трудових ресурсів припускає забезпечення нормального відтворення робочої сили за рахунок трудових доходів, підвищення рівня і якості життя громадян та якості соціального середовища. Основою забезпечення стійкого відтворення людських ресурсів є рівень і якість життя населення, тому управління має бути спрямована на цей чинник, на підвищення рівня життя, оскільки це сприяє розширен-

ню спектру можливостей людини в отриманні повноцінного харчування, адекватної медичної допомоги, якісної професійної освіти. І якщо нашою національною ідеєю проголошується підвищення конкурентоспроможності країни, то втілення в життя цієї ідеї припускає підвищення рівня і якості життя населення. У свою чергу це підвищує роль і відповідальність держави і регіонів за вироблення довгострокової стратегії в області забезпечення рівня і якості життя населення, формування, збереження і розвитку людських ресурсів. Відсутність заходів, спрямованих на усунення різкої диференціації регіонів і категорій трудових ресурсів по рівню оплати праці, рівню і якості життя, призводить до посилювання протиріч і не сприяє формуванню і реалізації конкурентних переваг.

Література:

1. Герасимчук З.В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: монографія / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. — Луцьк: Надстрир'я, 2008. — 248 с.
2. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / Грішнова О.А. — К., 2011. — 390 с.
3. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку: монографія / О.А. Грішнова, С.Р. Пасєка, А.С. Пасєка. — Черкаси: Маклаут, 2011. — 358 с.
4. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. — 367 с.
5. Богатирьов К.О. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності трудового потенціалу регіону [Електронний ресурс] / К.О. Богатирьов // Ефективна економіка. — 2012. — № 12. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
6. Жуковський М. О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / М. О. Жуковський // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 2. — С. 54—59.

References:

1. Herasymchuk, Z.V. and Koval's'ka, L.L. (2008), Konkurentospromozhnist' rehionu: teoriia, metodolohiia, praktyka [Competitiveness of the region: the theory, methodology, practice], Nadstryr'ia, Luts'k, Ukraine.
 2. Hrishnova, O.A. (2011), Ekonomika pratsi ta sotsial'no-trudovi vidnosyny [Labor Economics and Labor Relations], Znannia, Kyiv, Ukraine.
 3. Hrishnova, O. A. Pasiaka, S. R. and Pasiaka, A. S. (2011), Trudovyy potentsial Ukrainy: otsinka stanu, efektyvnist' vykorystannia, stratehichni napriamy rozvytku [The employment potential of Ukraine: assessment, efficiency, strategic directions of development], Maklaut, Cherkasy, Ukraine.
 4. Libanova, E. M. (2007), Liuds'kyj rozvytok rehioniv Ukrainy: analiz ta prohnoz [Human development regions of Ukraine: analysis and forecast], Instytut demohrafii ta sotsial'nykh doslidzhen' NAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
 5. Bohatyr'ov, K.O. (2012), "Strategy to ensure the competitiveness of the labor potential of the region", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (Accessed 10 Oct 2015).
 6. Zhukovs'kyj, M. O. (2007), "Manpower as part of enterprise competitiveness", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 2, pp. 54—59.
- Стаття надійшла до редакції 08.11.2015 р.

Д. О. Пильнов,
к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту, Київська державна академія водного
транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ЩОРІЧНОГО ОБОВ'ЯЗКОВОГО АУДИТУ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

D. Pylnov,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Accounting
and Auditing Department in Kyiv State Maritime Academy after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachniy

THE CRITERIA FOR SELECTION OF COMPANIES FOR THE ANNUAL STATUTORY AUDIT: COMPARATIVE ANALYSIS

У статті досліджено умови адаптування Інституту Аудиту в Україні до Європейського ринку аудиторських послуг. Визначено основні показники, що використовуються для віднесення підприємств до категорії великих та середніх з подальшим проведенням щорічного обов'язкового аудиту фінансової звітності. Проведено порівняльний аналіз порогових величин для даних показників, що існують у Франції і Німеччині та планується впровадити для України. Обґрунтовано доцільність зниження меж вказаних показників для України та приведенні їх у відповідність до існуючих у провідних країнах Європи.

The article examines conditions for adjustment of the Audit Institute in Ukraine to the European market of auditing services. The author determines main indicators for classification enterprises to large and medium with the following conducting annual statutory audit of financial statements. The article compares threshold values for the existing indicators in France and Germany with the planned Ukrainian indicators. The author also gives reasons for reducing limits of the specified indicators in Ukraine and bringing them in line with the existing ones in the leading European countries.

Ключові слова: Європейський ринок аудиторських послуг, обов'язковий аудит, інститут аудиту, суб'єкт суспільного інтересу, критерії вибору.

Key words: European market of auditing services, statutory audit, audit institute, subject of public interest, criteria for selection.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ТА ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Функціонування сучасних суб'єктів аудиторської діяльності в Україні безпосередньо пов'язане з адаптацією інституту аудиту до Європейського рівня. На сьогоднішній день існує багато дискусійних питань і критики щодо атестації аудиторських кадрів та регулювання аудиторської діяльності в цілому. Враховуючи специфіку аудиторської діяльності, можна стверджувати, що одним із питань, що залишається не вирішеним є визначення критеріїв вибору підприємств для проведення обов'язкового аудиту.

Актуальність наведених вище питань зумовили вибір теми та основні напрями дослідження, результати якого мають практичне значення для суб'єктів аудиторської діяльності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ ПО ПРОБЛЕМІ

Вирішенню завдань з удосконалення аудиторської діяльності в Україні приділяли багато уваги такі вчені-економісти, як Бондар В., Бутинець Ф., Головач В., Дмитренко І., Кулаковська Л., Піча Ю., Редько О., Рудницький В., Соколов Я., Подольський В., Усач Б. та інші.

Слід зазначити, що нинішній стан аудиторської діяльності знаходиться на етапі еволюційного розвитку в умовах Європейського майбутнього. Реформуючи інститут аудиту в Україні, варто в першу чергу враховувати досвід провідних Європейських країн та можливість його адаптації до існуючих економічних умов у нашій країні.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є визначення основних показників, які використовують для віднесення підприємств до категорії середніх та великих, як суб'єктів проходження щорічного обов'язкового аудиту фінансової звітності.

ВИКЛАД ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ЇХ ОБГРУНТУВАННЯ

В умовах Євроінтеграції, адаптування Інституту Аудиту до Європейського ринку аудиторських послуг — одне з найважливіших питань, вирішення якого ставить перед собою українське суспільство.

Важливе місце в даній структурі займає обов'язковий аудит.

Обов'язковий аудит — це аудиторська перевірка, що здійснюється відносно окремих суб'єктів господарювання, критерії вибору яких та строки проведення аудиту безпосередньо встановлюються державними правовими актами.

Обов'язкова аудиторська перевірка проводиться для офіційного підтвердження достовірності фінансової звітності компанії. Проводити таку незалежну перевірку повинні:

- акціонерні товариства (публічні);
- банки та інші фінансові організації;
- страхові компанії та товариства взаємного страхування;
- засновники банків, страхових компаній, підприємств з іноземними інвестиціями, довірчих товариств та інших фінансових посередників;
- компанії-емітенти облігацій;
- інвестиційні фонди;
- компанії-емітенти цінних паперів під час ліцензування;
- компанії — професійні учасники ринку цінних паперів;
- юридичні особи-засновники ПАТ [6].

Фінансова звітність, підтверджена незалежним аудитором, підвищує довіру до неї користувачів: інвесторів, кредиторів та ін.

Проведення обов'язкового аудиту — доказ надійної репутації фірми, врегульованої системи обліку.

Аналізуючи Проект Закону України про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" який набирає чинності з 1 липня 2016 року, особливу увагу хотілось би зосередити на необхідних критеріях для віднесення підприємств до категорії середніх та великих, при визначенні суб'єктів для проходження щорічного обов'язкового аудиту фінансової звітності [8].

Проводити обов'язковий аудит підприємства мають право тільки аудитори чи фірми, внесені до реєстру

аудиторів та аудиторських фірм Аудиторської палати України (АПУ).

До нормативної бази, яка регламентує аудиторську діяльність в Україні відносяться наступні документи:

- Закон України "Про аудиторську діяльність" від 22 квітня 1993 р. [2];
- Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність" від 16 липня 1999 р. [3];
- Проект Закону України "Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність", який набирає чинності 1 липня 2016 року [7];
- Проект Закону України про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" який набирає чинності 1 січня 2016 року [8];

— Директива 2014/56/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р., що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річних звітів та консолідованих звітів [1];

— Регламент (ЄС) № 537/2014 Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р. [9].

Згідно зі ст. 8 Закону України "Про аудиторську діяльність" від 22.04.93 р. № 3125-XII проведення аудиту є обов'язковим для:

— підтвердження достовірності та повноти річної фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності відкритих акціонерних товариств, підприємств — емітентів облігацій, професійних учасників ринку цінних паперів, фінансових установ та інших суб'єктів господарювання, звітність яких відповідно до законодавства України підлягає офіційному оприлюдненню, за винятком установ і організацій, що повністю утримуються за рахунок державного бюджету;

— перевірки фінансового стану засновників банків, підприємств з іноземними інвестиціями, відкритих акціонерних товариств (крім фізичних осіб), страхових і холдингових компаній, інститутів спільного інвестування, довірчих товариств та інших фінансових посередників;

— емітентів цінних паперів при отриманні ліцензії на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів.

Проведення аудиту є обов'язковим також в інших випадках, передбачених законами України [2].

Проект Закону України "Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність" вносить суттєві зміни та доповнення до діючого на сьогоднішній день Закону України "Про аудиторську діяльність" від 22.04.93 року. Зокрема, вводиться поняття "Підприємства, що становить суспільний інтерес" або "Суб'єкт суспільного інтересу" (далі ССІ). До вказаної категорії відносяться: підприємства, що становлять суспільний інтерес, — 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 законодавства належать до великих підприємств [7].

Передбачається розширення кола суб'єктів, які зобов'язані проводити щорічний аудит фінансової

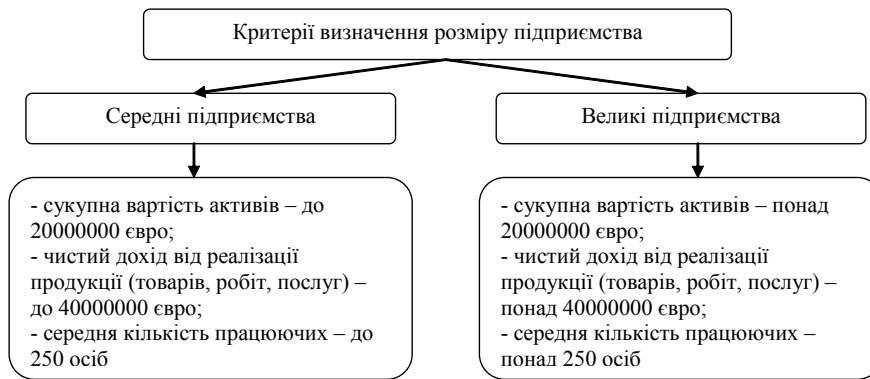


Рис. 1. Критерії віднесення підприємств в Україні до категорії великих та середніх

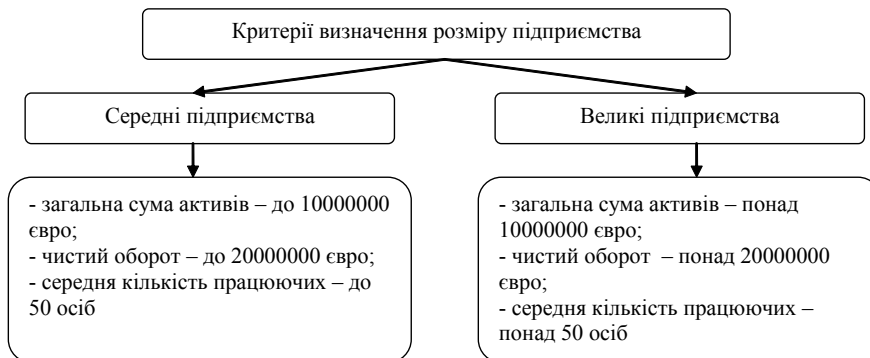


Рис. 2. Критерії віднесення підприємств у Франції до категорії великих та середніх

казників визначення розміру підприємств для проходження обов'язкового щорічного аудиту значно нижчі, ніж прогнозується запровадити в Україні.

Крім банків, фінансово-кредитних організацій, страхових компаній, сільськогосподарських кооперативів, інвестиційних фондів та спортивних організацій, обов'язковий щорічний аудит повинні проходити всі середні та великі компанії, які перевищують хоча б два з трьох нижченаведених критеріїв.

звітності. Зокрема, до ССІ включені всі великі компанії, а відповідно до змін у законодавстві про бухгалтерський облік передбачається, що і середні компанії будуть зобов'язані надавати фінансову звітність разом із звітом аудитора.

Представлена інформація може на перший погляд здатися позитивною, оскільки в такому випадку ринок аудиту отримає додатково 3000 великих компаній та 12000 середніх, які стануть клієнтами незалежних аудиторів. Подальший аналіз показує, що запропоновані зміни мають багато дискусійних питань.

Європейська практика обов'язкового аудиту вже давно адаптувала більшість країн до загальних критеріїв визначення розміру великих та середніх підприємств, але протиріччя полягає в тому, що в країнах з більшою розвиненістю та стабільною економікою, більшою чисельністю населення та більшою кількістю зареєстрованих юридичних осіб числові величини по-

Основними критеріями визначення розміру підприємств в Європейських країнах:

- сукупна вартість активів (вартість активів змінюється в залежності від країни);
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (чистий дохід змінюється в залежності від країни);
- середня кількість працюючих (середня кількість змінюється в залежності від країни) [4].

Україна взяла за основу Європейську модель і запропонувала ввести наступний поділ підприємств на середні та великі, що схематично показано на рисунку 1.

Для порівняння розглянуто критерії визначення розміру підприємств, які мають проходити щорічний обов'язковий аудит в розвинених країнах Європейського Союзу, зокрема у Франції та Німеччині.

Критерії відбору, які діють у Франції наведені на рисунку 2.

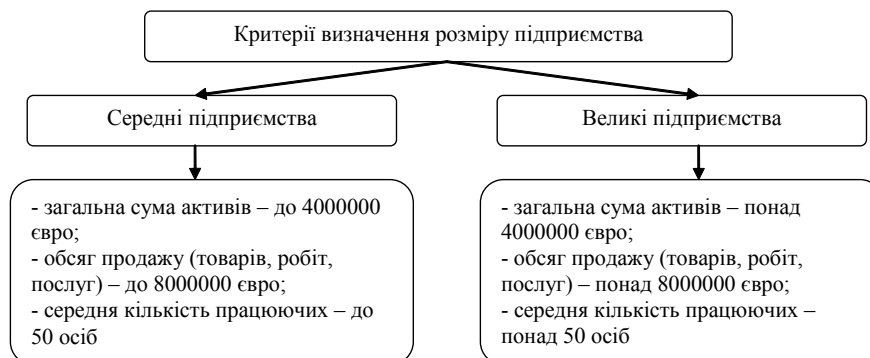


Рис. 3. Критерії віднесення підприємств у Німеччині до категорії великих та середніх

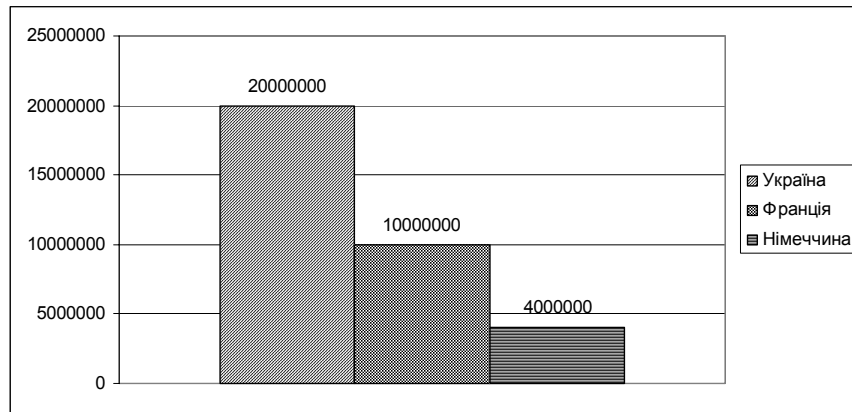


Рис. 4. Сукупна вартість активів підприємства

Для порівняння, критерії відбору, що використовуються в Німеччині показані на рисунку 3.

Відібравши критерії, які використовуються в Україні, Франції та Німеччині для визначення підприємств, що підпадають під обов'язковий аудит, нами проведено порівняльний аналіз за кожним із використовуваних показників. А саме:

- сукупна вартість активів підприємства;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за попередній звітний рік;
- середня кількість працюючих на підприємстві.

Результати проведених досліджень в схематичному вигляді наведені на рисунках 4—6. Вони свідчать про те, що перелічені країни використовують різні порогові величини для зазначених показників, саме ця розбіжність визиває ряд дискусійних питань, які потребують вирішення.

Порівнявши показник "Сукупної вартості активів підприємства" бачимо, що він в Україні більший ніж у Франції в два рази, а порівняно з Німеччиною у 5 разів.

Порівнявши другий показник — "Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за попередній звітний рік" — ситуація аналогічна, значення

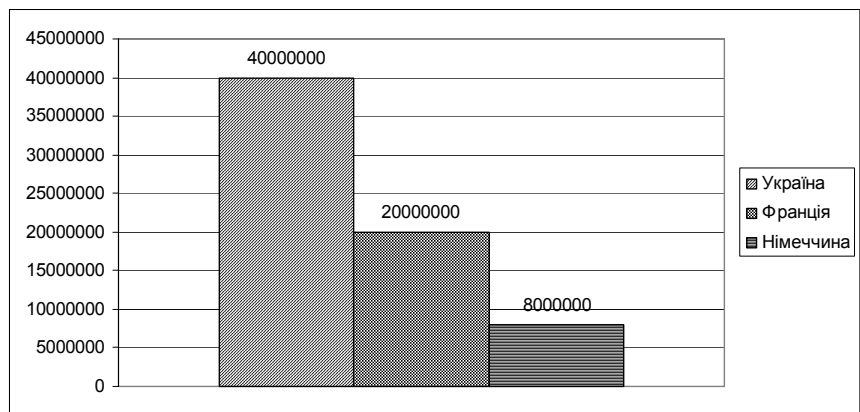


Рис. 5. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за попередній звітний рік

показника, запропонованого в Україні перевищує діючий у Франції в 2 рази, а існуючий в Німеччині в 5 разів.

При порівнянні третього показника — "Середня кількість працюючих на підприємстві" — бачимо, що між прогностичним показником в Україні та діючими у Франції і Німеччині співвідношення відповідно 5 до 1.

Результати проведеного аналізу визивають більше запитань, ніж надають обґрунтувань. А саме, важко зрозуміти, для чого в Україні, в умовах нестабільної економіки, необхідно вводити такі високі значення для критеріїв визначення розміру підприємства? Як бачимо, у провідних європейських країнах, а саме у Франції та

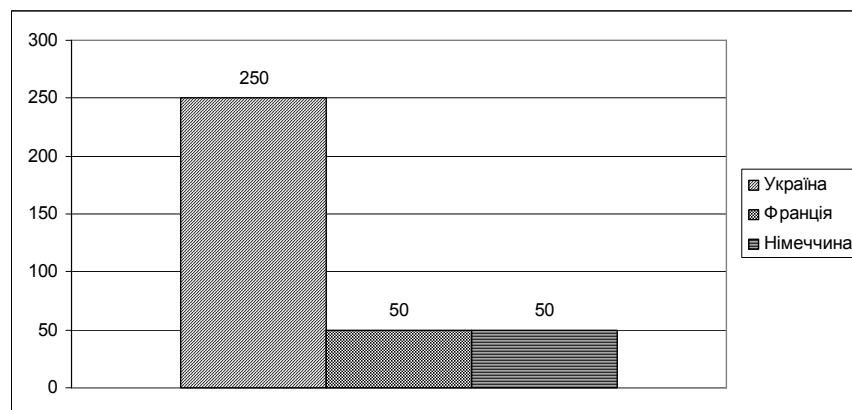


Рис. 6. Середня кількість працюючих на підприємстві

Німеччині дані показники значно нижчі. При цьому, у Франції зареєстровано близько 20000 комісарів з рахунків, у Німеччині приблизно 10000 контролерів з економіки [10], а в Україні за даними Аудиторської Палати України 2014 року, менше 2500 сертифікованих аудиторів (тенденція йде до зменшення) [5].

У Проекті Закону відсутнє обґрунтування встановлених меж для показників віднесення підприємств до середніх та великих з подальшим проходження щорічного обов'язкового аудиту фінансової звітності в Україні.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

За результатами проведеного аналізу стає зрозуміло, що як тільки Закон України "Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність" від 1 липня 2016 року вступить у дію, то суб'єкти аудиторської діяльності України понесуть значних втрат. В цілому це призведе до глобалізації на ринку аудиторських послуг, бо право на проведення обов'язкового аудиту підприємств, що входять до складу ССІ отримують лише великі аудиторські компанії (до 20 аудиторських компаній).

Для посилення контролю за фінансово-господарською діяльністю великих та середніх підприємств, з одного боку, та збереження існуючого інституту аудиту в Україні — з іншого, варто було б зменшити основні критерії визначення розміру підприємств як мінімум у 5 разів, оскільки числові значення (суми), які аналізуються, виглядають просто космічно у співвідношенні до гривневого еквівалента (сукупна вартість активів має межу 4800000000 гривень; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — 9600000000 гривень; середня кількість працюючих — 250 осіб). Зменшення основних критеріїв визначення розміру підприємств вивело б на ринок аудиторських послуг значну частину великих і особливо середніх компаній, які в законодавчому порядку повинні були б проходити щорічний обов'язковий аудит.

Приведення кількісних показників із вказаних критеріїв, які пропонуються ввести в Україні до таких меж, які використовуються в країнах із стабільною розвинутою економікою, зокрема у Франції та Німеччині, допомогло би вивести на ринок обов'язкового аудиту фінансової звітності не 15000 середніх та великих підприємств, а значно більше. Крім цього, збільшення кількості підприємств, які повинні були б проходити обов'язковий щорічний аудит, відповідно збільшило б кількість суб'єктів аудиторської діяльності, які надавали би свої послуги новим компаніям-клієнтам, що зумовило б розвиток та адаптацію аудиторської професії до Європейського рівня.

Література:

1. Директива 2014/56/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р., що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річних звітів та консолідованих звітів.
2. Закон України "Про аудиторську діяльність" від 22 квітня 1993 р.
3. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність" від 16 липня 1999 р.

4. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навчальний посібник. — Київ: Видавництво "Знання". — 2006. — 311 с.

5. Офіційний сайт Аудиторської Палати України [Електронний ресурс] / Аудиторської Палати України. — Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/>

6. Офіційний сайт аудиторсько-консалтингової Корпорації "Глобал Консалтинг" / Обов'язковий аудит. — Режим доступу: <http://gc.ua/uk/audit/obovyazkovij-audit/>

7. Проект Закону України "Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність" набуває чинності 1 липня 2016 р.

8. Проект Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність" набуває чинності 1 січня 2016 р.

9. Регламент (ЄС) № 537/2014 Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р.

10. Сурніна К.С., Пожарицька І.М. Аудит у зарубіжних країнах: навчальний посібник. — Сімферополь: ВД "АРИАЛ". — 2009. — 308 с.

References:

1. European Parliament and Council of the European Union (2014), Directive 2014/56/EU of the amending Directive 2006/43/EU on statutory audits of annual accounts and consolidated accounts, Brussels, Belgium.

2. Verkhovna Rada of Ukraine (1993), Law of Ukraine "On Auditing", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12> (Accessed 27 October 2015).

3. Verkhovna Rada of Ukraine (1999), Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Accessed 27 October 2015).

4. Luchko, M.R. and Ben'ko, I.D. (2006), *Bukhhalters'kyj oblik u zarubizhnykh krainakh* [Accounting in foreign countries], Vydavnytstvo "Znannia", Kyiv, Ukraine.

5. Official site of Audit Chamber of Ukraine (2015), available at: <http://www.apu.com.ua/> (Accessed 27 October 2015).

6. Official site of Audit and Consulting Corporation "Global Consulting" (2015), "Statutory audit", available at: <http://gc.ua/uk/audit/obovyazkovij-audit/> (Accessed 27 October 2015).

7. Ministry of Finance of Ukraine (2015), Draft Law of Ukraine "On Financial Reporting and Auditing", available at: <http://chp.com.ua/all-news/item/36235-proekt-zakonu-ukrayini-pro-audit-finansovoyi-zvitnosti-ta-auditorsku-diyalnist> (Accessed 27 October 2015).

8. Verkhovna Rada of Ukraine Draft Law of Ukraine (2015), "On Accounting and Financial Reporting", available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56245 (Accessed 27 October 2015).

9. European Parliament and Council of the European Union (2014), Regulation (EU) No 537/2014, Brussels, Belgium.

10. Surnina, K.S. and Pozharytska, I.M. (2009), *Audyt u zarubizhnykh krainakh* [Audit in foreign countries], VD "ARIAL", Simferopol, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2015 р.

Н. М. Терещенко,
к. н. н., доцент кафедри адміністративного та медичного менеджменту,
Міжрегіональна Академія управління персоналом

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПРОГРАМ, ПОЛІТИК ТА СТРАТЕГІЙ У ПРОЦЕСІ АУДИТУ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

N. Tereshchenko,
candidate of pedagogical science, assistant professor of Department of Administrative
and Medical management, Interregional Academy of Personnel Management

APPROACHES TO THE EVALUATING PROGRAMS, POLICIES AND STRATEGIES IN THE AUDIT MANAGEMENT ACTIVITIES

У статті розглянуто проблему проведення оцінювання програм, політик та стратегій. Визначено зміст оцінювання та процес його здійснення у співвідношенні з аудитом управлінської діяльності. Розглянуто головні тенденції та підходи щодо розвитку оцінювання в Україні та світі. Аналіз окремих положень теорії та методології оцінювання різних аспектів управлінської діяльності, а зокрема стратегій, політик та програм, показав неоднозначність сприйняття місця та ролі оцінювання у дослідженні управлінської діяльності, її ефективності, результативності та впливу. Проаналізовано такі підходи до змісту оцінювання, як визначенні поняття "оцінювання", його функцій, об'єкту, методів оцінювання та призначення. Доведено, що оцінювання може розглядатися як інструмент у складі аудиту управлінської діяльності і може бути самостійним процесом як внутрішнє оцінювання.

The problem of the evaluation of programs, policies and strategies in the article. The content of the assessment process and its implementation in relation to the audit of management activity defined. We consider the main trends and approaches to development assessment in Ukraine and the world. Analysis of some of the theory and methodology of evaluation of various aspects of management activity, and in particular strategies, policies and programs, showed the ambiguity of perception of the place and role of evaluation in the study of management activity, its efficiency, effectiveness and impact. Analyzed the content of such approaches to evaluation, as the definition of "assessment", of its functions, objects, methods and evaluation purposes. Proved that the evaluation can be seen as an instrument is as a part of audit of management activity, and can be an independent process, as internal evaluation.

Ключові слова: управлінська діяльність, оцінювання, оцінка, аудит управлінської діяльності, програма, політика, стратегія, план.

Key words: management activities, assessment, evaluation, audit management activities, program, policy, strategy, plan.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Оцінювання супроводжує людину впродовж всього її життя. Потреба в оцінюванні була і залишається частиною її свідомого ставлення до свого оточення, дій, вчинків, результатів, успіхів та невдач, причин та наслідків тощо.

У складі функції контролю, оцінювання давно увійшло у процес управління, але чіткого механізму здійснення оцінки самого управлінського процесу, або, іншими словами, управлінської діяльності, практично не існує.

Управлінська діяльність, перш за все, зорієнтована на результат, що досягається через вироблення та прийняття рішень: вивчення проблеми на основі аналізу інформації; вироблення та постановку мети; вибір та формулювання оптимального рішення; прийняття рішення; конкретизацію рішення для його виконавців; вибір і обґрунтування критеріїв ефективності (результативності) та можливих наслідків прийнятого рішення тощо. Та не завжди така активна інтелектуальна діяль-

ність призводить до бажаного результату. Проблемою тут постає невивченість причин невдалого управління, яке характеризується не обґрунтованістю та несвоечасністю управлінських рішень, невідповідною стратегією, програмних документів щодо їх реалізації тощо.

Вивчення недоліків у здійсненні управління та причин їх появи покладено на аудит і оцінювання управлінської діяльності, які наразі застосовуються у державному секторі та стосуються переважно фінансових аспектів.

Відсутність наукового обґрунтування щодо чіткого визначення різниці, меж застосування та співвідношення оцінювання і аудиту управлінської діяльності, специфіки проведення оцінювання різних продуктів управлінської діяльності актуалізує дане дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значний внесок у розробку теорії формування аудиту управлінської та адміністративної діяльності зроби-

ли Л. Криклій, В. Пархомчук, А. Чемерис, В. Черепанова, В. Шульга; концептуальні аспекти аудиту та оцінювання управлінської діяльності, зокрема проблеми оцінювання ефективності, результативності та методів управління розглядали О. Артюх, В. Білошапка, М. Вербіцька, В. Полуйко. Проблемам аналізу та оцінювання політик, програм, стратегій присвятили свої праці такі вітчизняні та закордонні науковці, як: А. Бега, В. Гнат, М. Браун, К. Вайс, Е. Ведунг, Б. Винницький, М. Лендґел, Ю. Ратейчак, А. Ребало, О. Сафін, О. Шапран та ін.

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Донині ще залишається дискусійним та проблемним питання щодо змісту та меж проведення оцінювання управлінської діяльності, співвідношення процесу оцінювання з аудитом управлінської діяльності; не з'ясованими є причини та підстави для проведення оцінювання, механізм застосування результатів оцінки тощо.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є огляд деяких положень теорії та методології оцінювання стратегій, політик та програм як продуктів управлінської діяльності, визначення змісту та місця оцінювання управлінської діяльності, у співвідношенні з аудитом управлінської діяльності, а також аналіз головних тенденцій та підходів щодо розвитку оцінювання в Україні та світі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Вже протягом кількох десятиліть оцінювання є невід'ємною складовою наукового дослідження, а також важливим інструментом у процесі здійснення аудиту зорієнтованого на формування реалізацію, та розвиток управлінської діяльності, її продуктів та результатів.

Аудит управлінської діяльності ми розглядаємо як незалежне аудиторське дослідження, метою якого є вивчення та оцінка управлінської діяльності (переважно за наявності проблеми управління), залежно від характеру виявленої проблеми, визначення шляхів її подолання та підготовка рекомендацій щодо усунення проблеми, удосконалення управлінських процесів у напрямі підвищення ефективності роботи управлінських структур всіх рівнів.

Зважаючи на відсутність єдиного тлумачення поняття аудиту управлінської діяльності та різноманітність підходів до його визначення, вважаємо, що дане є цілком прийнятним.

У контексті запропонованої Міністерством освіти і науки України дисципліни "Аудит і оцінювання управлінської діяльності", що входить у план підготовки магістрів з адміністративного менеджменту та бізнес адміністрування, — аудит розглядається як комплекс контрольних заходів спрямованих на: аналіз діяльності, розвитку організації (підприємства, установи); визначення діючих економічних і адміністративних методів керівництва; розроблення системи здійснення контролю в організації; вибір критеріїв, форм і характеру контролю адекватних до об'єкту і цілей контролю; аналіз звітів щодо реалізації стратегії розвитку організації (підприємства, установи) у відповідній сфері; коригувати цілі діяльності та структуру адміністративної служби з ме-

тою підвищення ефективності її діяльності тощо. Оцінювання тут розглядається як складова аудиту, один з інструментів його здійснення, що спрямований на оцінювання: ефективності реалізації обраної організацією (підприємством, установою) стратегії розвитку, виконання структурними підрозділами та окремими працівниками колективного договору, програм, планових завдань та посадових обов'язків; ефективності взаємодії адміністративної служби з керівництвом та іншими структурними підрозділами, фізичними і юридичними особами; професійної компетентності працівників тощо.

Тож, оцінювання управлінської діяльності є системним, неупередженим (об'єктивним) вивченням безпосередньої управлінської діяльності (виконання управлінських функцій) та компетентності, а також продуктів діяльності об'єкта, а саме: стратегії, політики, програми, проекту, теми, галузі, результатів роботи організації тощо.

Проте відкритим залишається питання стосовно самостійності оцінювання як процесу, чи підпорядкованості його аудиту, як складової (інструменту).

У стандартах аудиту INTOSAI оцінювання розглядається як складова аудиторського дослідження разом з перевіркою та моніторингом. У контексті аудиту оцінювання зорієнтоване на оцінку організації, оцінку результатів, оцінку ефективності, законності тощо [10].

Оцінювання як складову аудиторського дослідження розглядає у своїх працях вітчизняний науковець Л. Криклій. Він визначає аудит адміністративної діяльності, як системний, організований процес отримання об'єктивних даних про результативність, економічність, ефективність діяльності органів державної влади, організацій, установ чи програм діяльності щодо раціонального використання суспільних ресурсів, що здійснюється шляхом експертно-аналітичного оцінювання [6, с. 7].

Прихильником оцінювання, як самостійного процесу виступає професор Тель-Авівського університету Девід Нево, який проблемам оцінювання присвятив значну кількість своїх праць. І хоч він працював переважно над проблематикою оцінювання в освітній галузі, його доробки, з методики, цілком можуть бути використані і в оцінювання управлінської діяльності.

Так, на думку автора, "оцінювання" є вимірюванням заслуг особистості або її діяльності, що складається з опису і висновку. "Мета оцінювання повинна бути сформульована на розвиток та бути його складовою. Тоді відмінність між розвитком і оцінюванням зникає, а ці два поняття складуть підґрунтя для дослідження" [13, с. 87].

У своїй праці "Оцінювання в освіті: значення, роль та методи", Девід Нево окреслив зміст та процес "оцінювання" за допомогою 10 позицій, які відображають "головні проблеми визначальних підходів до оцінювання" (табл. 1) [12, с. 435].

Зважаючи на визначені у таблиці 1 підходи, зупинимося детальніше на деяких з них, а саме: визначенні оцінювання, функціях оцінювання, об'єкті та методах оцінювання та призначенні оцінювання.

Тож, об'єктами оцінювання у даному контексті є управлінська документація, а саме: стратегії (плани), політики та програми.

Поняття "оцінювання" в науці є досить дискусійним. Стосовно визначення оцінювання, то у зарубіжній теорії

Таблиця 1. Підходи до характеристики змісту та процесу оцінювання

Підхід	Характеристика
1. Визначення «оцінювання»	систематичний опис об'єктів та/або визначення їхньої цінності чи вартості
2. Функції оцінювання	- креативну (вдосконалення об'єкта); - підсумкову (оцінка результатів і звітності); - соціально-політичну (мотивація об'єкта та отримання підтримки громадськості); - адміністративну (як вияв влади, впливу)
3. Об'єкт оцінювання	Об'єктом оцінювання може бути будь-хто і будь-що. Типовими об'єктами оцінювання є: керівники, персонал, плани, програми, директивні матеріали, проекти, заклади, організації тощо. Масштаби об'єктів оцінювання є різними - від окремих осіб, відділів, установ до цілих регіонів
4. Інформація про об'єкт оцінювання	Слід враховувати чотири аспекти діяльності об'єкта: - цілі діяльності об'єкта; - стратегії і плани об'єкта; - процес реалізації (цілей стратегій тощо); - результати діяльності, наслідки та вплив
5. Критерії оцінювання об'єкта	Критерії оцінювання різноманітні, зокрема: - відповідність конкретним потребам дійсних або потенційних клієнтів; - відповідність національним ідеям, ідеалам, соціальним цінностям; - відповідність встановленим стандартам та нормам; - перевага над альтернативними об'єктами; - досягнення цілей, які ставляться перед об'єктом
6. Призначення оцінювання	Задоволення інформаційних потреб усіх потенційних сторін, зацікавлених в об'єкті оцінювання. Експерти визначають учасників оцінювання та проєктують їхні інформаційні потреби
7. Процес оцінювання	Процес оцінювання включає: - фокусування на проблемі оцінювання; - збір та аналіз емпіричних даних; - звіт про результати учасникам оцінювання
8. Методи дослідження під час оцінювання	Різнноманітні. Зважаючи на об'єкт оцінювання, складність та специфіку його діяльності, слід використовувати різні наукові методи, які пов'язані з оцінюванням у галузі проведення досліджень, з урахуванням природи існуючої проблеми оцінювання
9. Особи які проводять оцінювання	Оцінювання мають проводити особа (група осіб), які: - компетентні у методології дослідження та техніках аналізу інформації; - розуміють соціальний контекст і сутність об'єкту оцінювання; - здатні контактувати і співпрацювати з учасниками оцінювання; - здатні концептуально інтегрувати перераховані вище якості
10. Стандарти аналізу оцінювання	Оцінювання має оптимально поєднувати такі стандарти: - корисність (бути корисним та практичним); - точність (бути технічно адекватним); - ймовірність (бути реалістичним та виваженим); - відповідність (до закону та моральних норм)

і практиці в системі державного фінансового контролю оцінювання управлінської діяльності розкривають через низку термінів таких, як: "оцінка продуктивності" (performance assessment), "вимірювання виконання" (performance management), "оцінювання політик" (policy evaluation), "оцінювання розвитку діяльності" (evaluation (of a development activity)), "оцінювання програм" (program evaluation) тощо.

У словнику ОЕСР зустрічаються поняття оцінювання (evaluation) та оцінки (assessment). Зокрема, ОЕСР використовує поняття "оцінювання розвитку діяльності" (evaluation (of a development activity)) яке тлумачить, як систематичну та об'єктивну оцінку з поточних або завершених проєктів, програм або політик, їх розробки, впровадження та результатів. Метою такої оцінки є визначення актуальності діяльності щодо виконання завдань розвитку ефективності, результативності, впливу та стабільності [14].

У контексті даної проблеми "оцінка" розглядається як дія за значенням оцінити, оцінювати, формування думки, міркування про якість, характер, значення об'єкта оцінювання [8, с. 828].

Термін "оцінювання" є синонімом "оцінки" і досить широким поняттям, що полягає у здійсненні багатьох видів оцінки. Окремі вчені вважають, що оцінювання — це збір повної, суттєвої, достеменної і надійної інформації про об'єкт оцінювання та аналіз того, наскільки ця інформація відповідає сукупності критеріїв щодо визначених на початку або скоригованих у процесі цілей,

для того щоб дійти певного рішення [5]. На думку К.Г. Вайса, зміст оцінювання полягає у систематичній оцінці операцій та (або) результатів програми чи політики у порівнянні з комплексом явних та неявних стандартів, із метою вдосконалення програми чи політики [4].

Поняття "політика" у суспільстві найчастіше розуміється у двох аспектах: "politics" — як сфера взаємовідносин різних соціальних груп та індивідів з приводу використання інститутів публічної влади задля реалізації своїх суспільно значущих інтересів і потреб; та "policy" — політика взагалі — як план, курс або напрям дій, прийнятий і утримуваний керівником, владою, політичною партією тощо.

Оцінювання політики (policy evaluation) спрямоване на її вивчення шляхом оцінювання окремих її складових — програм, планів, проєктів тощо, прийнятих та дотримуваних керівником (владою) з позиції їх корисності, ефективності, результативності та впливу. Деякі науковці розглядають процес оцінювання політики як частину різних стадій її циклу таких, як: визначення проблеми (установлення порядку денного); розробку альтернативних варіантів політики (формулювання політики); вибір найприйнятнішого варіанта політики, інструментів політики; проєктування політики; упровадження політики та моніторинг; оцінювання політики (табл. 2) [2, с. 7—8].

Аналіз політики та її оцінювання мають низку спільних концептуальних засад. Вони є підходами, що спри-

Таблиця 2. Етапи циклу розробки та впровадження політики

ЦІЛІ ПОЛІТИКИ	1. Визначення проблеми (встановлення порядку денного)		Оцінювання попередньої політики та програм допомагає виявити нові потреби і суспільні проблеми, які вимагають державного втручання	РОЛЬ ОЦІНЮВАННЯ
	2. Розробка альтернативних варіантів політики (формулювання політики)		Попереднє оцінювання альтернатив за критеріями: результативності, ефективності, справедливості політичної та адміністративної здійсненності. Вибір альтернатив здійснюється на підставі оцінювання. Аналіз регулярного впливу дає змогу передбачити наслідки дії акту для суб'єктів господарської діяльності	
	3. Вибір найприйнятнішого варіанту політики, інструментів політики			
	4. Проектування політики		Проміжне оцінювання впровадження політики дає можливість з'ясувати наскільки програма відповідає проблемі, наскільки вона є ефективною та результативною. Оцінювання є формуючим, оскільки дає змогу удосконалити процес виконання програми	
	5. Впровадження політики та моніторинг			
	6. Оцінювання політики		Кінцеве або підсумкове оцінювання дає можливість оцінити наскільки політика досягає цілей, яким є її вплив та наслідки. Оцінювання забезпечує зворотній зв'язок, сприяє врахуванню здобутого досвіду на наступному циклі політики	

ють виробленню політики, яка базується на обґрунтуванні й аналізі (evidence-based policy making). Результати аналізу політики та оцінювання використовуються політиками, менеджерами середньої ланки, заінтересованими групами [3, с. 35].

Близькими за змістом до політики термінами (але ніяк не синонімами) є поняття "програма" та "стратегія".

Стратегію можна розглядати як довгостроковий, послідовний, раціональний, конструктивний, підкріплений ідеологією, стійкий до невизначеності умов середовища план, який супроводжується постійним аналізом та моніторингом в процесі його реалізації та спрямований з певною метою на досягнення успіху в кінцевому результаті. Тож, реалізація політики без стратегії практично неможлива.

Оцінювання стратегії є завершальним етапом стратегічного планування і фактично продовжується на всіх етапах її реалізації. Воно може здійснюватися за двома напрямками: оцінка вироблених конкретних стратегічних варіантів для визначення їх придатності, здійсненності, прийнятності і послідовності відносно організації; порівняння результатів реалізації стратегії з рівнем досягнення цілей.

Програма як продукт управлінської діяльності — це документ, у якому викладені основні цілі та методи досягнення цих цілей; заздалегідь затверджена (визначена) дія.

Оцінка програми (programme evaluation), відповідно до визначення оцінювання Організацією економічного співробітництва та розвитку (OECD) є процесом, за допомогою якого діяльність, що здійснюється міністерствами та відомствами оцінюються за набором їх цілей або критеріїв. Оцінювання може включати в себе оцінку результатів програми. Оцінки можуть бути внутрішніми, або може надані третьою стороною, наприклад, як міністерством фінансів, верховним інститутом аудиту (SAI), або зовнішнім консультантом [14]. Оцінювання програм можуть проводитися регулярно.

Прикладом щодо оцінювання програм та управлінської діяльності урядових установ за критеріями продуктивності та результативності стали Сполучені штати. З 1993 року і до нині у США діє "Закон продуктивності та результативності урядових установ" ("Govern-

ment Performance Results Act" (GPRA)). Підґрунтям для створення даного Закону стало зростання недовіри американського народу до уряду через неефективність у федеральних програмах, нечітке визначення програмних цілей, недостовірну інформацію про виконання програм тощо, що, в свою чергу, вплинуло на здатність федерального уряду належним чином вирішувати життєво важливі суспільні потребами.

Мету даного закону було сформульовано у ряді завдань зорієнтованих на: зміцнення довіри населення, шляхом забезпечення систематичного звітування федеральних агентств про досягнення результатів програми; ініціювання реформ щодо продуктивності програми шляхом проведення експериментальних проєктів з визначення цілей програми, оцінювання її продуктивності відносно цілей, та інформування громадськості про досягнення; поліпшення ефективності федеральних програм та їх підзвітності з урахуванням нових акцентів на результати діяльності, якості обслуговування, та задоволеності клієнтів; наданні допомоги керівникам у покращенні обслуговування, з вимогою надання ними інформації про планування програм, результати виконання програм та якості обслуговування; поліпшення прийняття Конгресом рішень на базі більш об'єктивної інформації про досягнення цілей, відносну ефективність федеральних програм та витрат; поліпшення внутрішнього управління федерального уряду [11].

На відміну від методології оцінювання за INTOSAI, оцінювання програм у Генеральному контрольному управлінні Конгресу США зведене до таких аспектів, як: оцінка процесу (process evaluation) — чи відповідає якість надання послуг очікуванням громадськості; оцінка продукту (outcome evaluation) — оцінка рівня досягнення цілей під час виконання програми стосовно передбачуваних продуктів; оцінка впливу (impact evaluation) — чистого ефекту від виконання програми шляхом співставлення отриманих результатів з результатами аналізу того, що сталося б у разі відсутності такої програми; оцінка "витрат-користі" та "витрат-результативності" (cost-benefit and cost-effectiveness evaluation) — зіставлення продуктів та результатів програми із витратами ресурсів на їх створення.

Таблиця 3. Параметри для оцінка ефективності програми

Параметри	Питання	Характеристика
Внесок	Як багато вкладено?	Фінансові та не фінансові ресурси, використані чи потрачені для програм, діяльності, послуг
Продукт	Як багато зроблено?	Результати від програм, діяльності, послуг вироблених чи наданих
Якість	Як добре це зроблено?	Задоволення споживача. Критерії якості, швидкості, продуктивності, відповідності, ціни тощо, що асоціюють із даною програмою, діяльністю, послугами
Результат	Що це дало споживачеві?	Критерій результативності. Вимірюваний ефект для споживачів, клієнтів

Деякі автори [1; 3] аналізуючи американський досвіт з аудиту і оцінювання управлінської урядової діяльності, звернули увагу на працю Джима Шпрісінгера "Використання даних результативності для щоденних управлінських рішень" (Using performance data for everyday management decision making), в якій автор доводить, що критеріями оцінки ефективності є межі оцінки програми, діяльності, послуг. Так, оцінка ефективності політики та програми потребує дослідження таких параметрів, як: внесок (ресурси) — продукт (дії) — якість — результат (вплив, наслідки) (табл. 3), які формують логічну модель (матрицю).

В аналізі програм та політики ця модель застосовується в більш широкому понятті розумінні політики, а в оцінюванні — під час планування деталізованих програм або проектів, які потім можна буде оцінити.

Узагальнюючи зміст поняття оцінювання, слід зазначити, що досить часто воно здійснюється на підставі зіставлення того, що справді відбулося, з тим, що могло б статися, якби політику, програму чи стратегію не було здійснено взагалі. Зважаючи на це оцінювання проводиться у двох площинах: негативного впливу політики чи програми на заплановані цілі та дійсного (реального) впливу політики чи програми.

Аналіз планів, стратегій, програм як правило включає співвідношення мети (цілі) та кінцевого результату, досягнення цієї мети. Так, у програмних документах визначаються цілі (objectives), що поділяються за своїм змістом та призначенням на кілька рівнів: операційні цілі — реалізуються у формі продукту (наслідку) (output) — конкретних запланованих заходів; специфічні (конкретні) цілі — досягаються у формі результату (result) — безпосереднього ефекту від реалізації програми; стратегічні (загальні) цілі — їх виконання має вплив (impact) — опосередкований середньостроковий чи довгостроковий наслідок на розвиток певної сфери [7, с. 17].

Зважаючи на специфіку об'єкту дослідження — стратегії, політики та програм, оцінювання має виконувати такі функції, як: забезпечення достовірної та обґрунтованої інформації щодо їх реалізації, де окреслено рамки, у яких через їх дію задовольняються потреби, цінності та можливості; сприяння визначенню та критичному аналізу цінностей, які покладені в основі вибору суспільних цілей та стратегій; допомогу у використанні аналітичних методів, включно з визначенням проблем та виробленням рекомендацій для інших напрямів політики (незадовільний результат оцінки щодо здійснення політики, може призвести до перегляду проблем політики їх причин або перегляду цілей); сприяння визначенню нових та перегляду існуючих альтернатив що політики, стратегій, програм розвитку: за необхідності — відмові від попередньої прийнятої альтернативи політики або заміні її іншою.

Під час оцінювання, доцільним є використання різних наукових методів, пов'язаних з вивченням та аналізом структури та змісту управлінської документації, зокрема визначених у них пріоритетних напрямів щодо розвитку об'єкта відповідно до наявних проблем.

Обґрунтування та вибір методів оцінювання має орієнтуватися об'єкт та чинники, які на нього можуть впливати. Тож, методами оцінювання стратегій (планів), політик та програм переважно є аналітичні та статистичні методи які спрямовані на: вивчення планової та звітної документації; кількісне вимірювання результатів діяльності (впливу); аналіз ефективності реалізації обраної стратегії розвитку; аналіз результатів виконання структурними підрозділами, програм, планових завдань; порівняння з існуючими стандартами діяльності; аналіз скарг користувачів послуг (продуктів діяльності) тощо.

Можемо погодитися з думкою вітчизняних науковців, а зокрема В. Ребкало, що оцінювання політики, як продукту управлінської діяльності і на рівні державної установи, і на рівні організації чи підприємства, "є основою для прийняття рішень та належного планування, належного використання коштів, підзвітності перед органами вищого рівня та громадськістю" [9, с. 269].

Отже, головне призначення оцінювання полягає у задоволенні інформаційних потреб усіх потенційних сторін, зацікавлених в об'єкті оцінювання. У проведенні оцінювання і отриманні достовірної інформації мають бути зацікавлені, в першу чергу, керівники. Оцінка реалізації обраної організацією стратегії розвитку дозволяє визначати заходи щодо усунення недоліків у реалізації стратегії на основі результатів оцінки ефективності.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи усе вищезазначене, можемо зробити такі висновки. Оцінювання стратегій, політик та програм є відносно новим напрямом прикладного дослідження, що спрямований на їх удосконалення. Одним з об'єктів оцінювання управлінської діяльності є управлінська документація, а саме: стратегії, політики та програми.

Оцінювання є інструментом та складовою аудиту управлінської діяльності, який, в свою чергу, здійснюється третьою стороною — законодавчо уповноваженими державними органами, зовнішнім консультантом, аудитором тощо. Оцінювання тісно переплітається з аналізом і користується його термінологією. Проте, зважаючи на визначені підходи до розкриття змісту та процесу оцінювання (визначення поняття "оцінювання", визначення його функцій, об'єкту, інформацію про об'єкт оцінювання, а також критеріїв оцінювання, призначення, процесу, методів тощо) — процес оцінювання може бути самостійним і проводитися переважно шляхом внутрішньої оцінки.

Оцінювання спрямоване на виявлення проблем та пошук шляхів їх розв'язання, а також планування та коригування дій керівників. Призначення оцінювання визначає його мета, одним з аспектів якої є вироблення рекомендацій щодо подальших дій. Воно сприяє удосконаленню політики, програм та стратегій суб'єкта господарювання тощо.

Дана стаття не розкриває всього спектру існуючої проблеми і потребує досліджень за такими напрямками, як: визначення та конкретизація вимог та компетенцій осіб які проводитимуть оцінювання управлінської діяльності; розробки методичного забезпечення для цих осіб тощо.

Література:

1. Аудит адміністративної діяльності: навч. посіб. / [А. Чемерис, М. Лесечко, Р. Рудницька, О. Чемерис]. — Львів: ЛРІДУ УАДУ, 2003. — 212 с.
2. Бега А., Гнат В., Сафін О. Аналіз політики: посіб. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://policy-analysis.org/wp-content/uploads/2014/10/Students-Guide_for_PolicyAnalys_2007.pdf
3. Браун М. Пол. Посібник з аналізу державної політики / М. П. Браун; пер з англ. — К.: Основи, 2000. — 243 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://policy-analysis.org/wp-content/uploads/2015/07/Pol-Braun-----Posibnyk-z-analizu-derzhavnoji-polityky1.pdf>
4. Вайс К.Г. Оцінювання: Методи дослідження програм та політики / Наук. ред. пер. О. Колієвич. — пер. з англ. — К.: Основи, 2000. — 671 с.
5. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм / Пер. з англ. В.Шульга. — К.: Всеуито, 2003. — 350 с.
6. Кирій С. Л. Аудит адміністративної діяльності в системі державного контролю: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / С.Л. Кирій; Нац. Акад. держ. упр. при Президенті України. — Х., 2011. — 20 с.
7. Моніторинг та оцінювання стратегій і програм регіонального розвитку в Україні / М. Лендьял, Б. Винницький, Ю. Ратейчак. — К.: Вид-во "К.І.С.", 2007. — 120 с.
8. Словник української мови: в 11 т. — Т. 5. — К.: Наукова думка, 1974. — С. 828.
9. Реформування державної політики в Україні: теоретико-методологічні засади дослідження та впровадження: навч.-наук. вид. / Авт. кол.: В.А. Ребкало (кер.) [та ін.]; за заг. ред. В.В. Тертички, В.А. Шахова. — К.; Львів: НАДУ, 2012. — 352 с
10. General Auditing Guidelines / INTOSAI (International Organization of Supreme Audit Institutions) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/4-auditing-guidelines/general-auditing-guidelines.htm>
11. Government Performance and Results Act (GPRA) Related Materials / Office of Management and Budget [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.whitehouse.gov/omb/mgmt-gpra/gplaw2m#h2>
12. Nevo D. Evaluation in Education: Meaning, Roles and Methods // Megamot, 1986, — Vol. 29 (4). — P. 428—440.
13. Nevo D. Reporting Evaluation Findings to Decision Makers and Policy Shapers // Studies in Educational Administration of Organization, 1986. — Vol. 13. — P. 85—96.
14. The OECD Glossary of Statistical Terms [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>

References:

1. Chemerys, A. Lesechko, M. Rudnits'ka, R. Chemerys, O. (2003) Audyt administratyvnoi diial'nosti [Audit of administrative activities], LRIDU UADU, L'viv, Ukraine.
2. Beha, A. Hnat, V. Safin, O. (2007), Analiz polityky [Policy Analys], available at: http://policy-analysis.org/wp-content/uploads/2014/10/Students-Guide_for_PolicyAnalys_2007.pdf
3. Brown, P. (2000), Posibnyk-z-analizu-derzhavnoji-polityky [Handbook of Public Policy Analysis], Osnovi, available at: <http://policy-analysis.org/wp-content/uploads/2015/07/Pol-Braun-----Posibnyk-z-analizu-derzhavnoji-polityky1.pdf>
4. Weiss, Carol H. (2000), Evaluation Research: Methods of Assessing Program [Evaluation Research: Methods of Assessing Program], Osnovi, Kyiv, Ukraine.
5. Vedung, E. (2003), Otsiniuvannia derzhavnoi polityky i proham [Public Policy and Program Evaluation], Vseuvyto, Kyiv, Ukraine.
6. Kyriy, S.L. (2011), "The performance audit in system of the state control", Candidate of Sciences in Public Administration, Thesis, Mechanisms of public administration, National Academy of Public Administration attached to the Office of the President of Ukraine, Kharkiv, Ukraine.
7. Lend'el, M. Vynnyts'kyj, B. Ratejchak, Yu. (2007), Monitorynh ta otsiniuvannia stratehij i proham rehional'noho rozvytku v Ukraini [Monitoring and evaluation of policies and programs for regional development in Ukraine], Vyd-vo "K.I.S.", Kyiv, Ukraine.
8. Slovnyk ukrains'koi movy (1974), [Ukrainian language dictionary], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.
9. Rebkalo, V. A. (2012), Reformuvannia derzhavnoi polityky v Ukraini: teoretyko-metodolohichni zasady doslidzhennia ta vprovadzhennia [Reform of state policy in Ukraine: theoretical and methodological basis of research and implementation], NADU, L'viv, Ukraine.
10. General Auditing Guidelines, INTOSAI (International Organization of Supreme Audit Institutions), available at: <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/4-auditing-guidelines/general-auditing-guidelines.htm>
11. Government Performance and Results Act (GPRA) Related Materials / Office of Management and Budget. — available at: <https://www.whitehouse.gov/omb/mgmt-gpra/gplaw2m#h2>
12. Nevo, D. (1986), "Evaluation in Education: Meaning, Roles and Methods", Megamot, Tel Aviv, Israel.
13. Nevo, D. (1986), "Reporting Evaluation Findings to Decision Makers and Policy Shapers" Studies in Educational Administration of Organization, Tel Aviv, Israel.
14. The OECD Glossary of Statistical Terms. — available at: <http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>
Стаття надійшла до редакції 12.11.2015 р.

О. В. Лебеденко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту організацій,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпропетровськ

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БАЗИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

O. Lebedenko,
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Dnepropetrovsk State Agrarian Economics University

KEY ASPECTS OF REPRODUCTION AND TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL BASE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Проаналізовано технічну забезпеченість аграрних підприємств України. Досліджено динаміку обсягу інвестицій за видами економічної діяльності в Україні. Розглянуто причини низького рівня інвестування сільськогосподарської галузі. Проаналізовано динаміку виробництва тракторів та сільськогосподарських машин в Україні. Виявлено основні причини низького рівня забезпеченості аграрних підприємств техніко-технологічними ресурсами. Досліджено проблему спрацьованості сільськогосподарської техніки. Розглянуто способи підвищення економічної ролі амортизації основних засобів. Запропоновано заходи щодо формування та відтворення техніко-технологічної бази аграрних підприємств відповідно до потреби у різних видах основних виробничих засобів. Визначено низку економічних проблем, які необхідно розв'язати: розвиток інноваційно-інвестиційних процесів, забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств, формування ефективної амортизаційної політики, оптимізація кредитної системи, забезпечення ефективної державної підтримки.

Analyzed technical security of agricultural enterprises in Ukraine. The dynamics of investment volume of economic activity in Ukraine. Causes of low agricultural investment industry. The dynamics of production of tractors and agricultural machinery in Ukraine. The basic causes of low availability of agricultural enterprises technical and technological resources. The problem spratsovanosti agricultural machinery. The methods of increasing economic role of depreciation. The measures on formation and reproduction of technical and technological base of agricultural enterprises in accordance with the needs of different types of fixed assets. A number of economic problems that need to be addressed: the development of innovation and investment processes, sustainable development of agricultural enterprises, the formation of an effective depreciation policy, optimization of the credit system, an effective state support.

Ключові слова: Відтворювальні процеси, техніко-технологічні ресурси, техніко-технологічне забезпечення, техніко-технологічна база, аграрні підприємства.

Key words: reproductive processes, technical and technological resources, technical and technological support, technical and technological base, farms.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Визначальною умовою відтворювального процесу в аграрних підприємствах є відновлення їх ресурсного потенціалу, оскільки здійснення безперервного відтворювального процесу пов'язано з необхідністю постійного використання техніко-технологічних засобів, їх системної заміни інноваційно досконалими, що є закономірним при здійсненні суспільного виробництва. Рівень

техніко-технологічного забезпечення аграрних підприємств впливає на їх розвиток і галузеву структуру. Зростання забезпеченості техніко-технологічними ресурсами дає змогу підвищувати рівень механізації виробництва аграрних підприємств, сприяє ефективному господарюванню, зростанню продуктивності праці.

Таблиця 1. Забезпеченість аграрних підприємств України тракторами та збиральними машинами, 1991–2014 рр.

Показники	Роки:							2014 р. у % до 1991 р.
	1991	1996	2000	2010	2012	2013	2014	
Трактори, тис. шт.	497,3	441,7	318,9	151,3	150,1	146,0	130,8	26,3
у розрахунку на 1000 га ріллі, шт.	14	14	11	8	8	8	7	50,0
Зернозбиральні комбайни, тис. шт.	105,2	85,9	65,2	32,8	32,0	30,0	27,2	25,9
у розрахунку на 1000 га посіву зернових (без кукурудзи), шт.	8	7	6	4	4	4	4	50,0
Кукурудзозбиральні комбайни, тис. шт.	15,3	12,0	7,9	2,5	2,1	2,0	1,8	11,8
у розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи, шт.	12	33	8	1	1	1	1	8,3
Бурякозбиральні машини, тис. шт.	19,8	18,3	13,0	4,2	3,6	3,0	2,7	13,6
у розрахунку на 1000 га посівної площі цукрових буряків (фабричних), шт.	12	14	16	9	9	13	9	75,0

Джерело: за даними державної служби статистики України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

На необхідність відтворення техніко-технологічного потенціалу аграрних підприємств у контексті сталого розвитку та розширеного відтворення наголошували В.М. Ганганов, І.І. Лукінов, В.Я. Месель-Веселяк, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук та інші дослідники даної проблеми. Однак, рівень технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва в Україні не відповідає світовим стандартам і має тенденцію до звуженого відтворення, в зв'язку з чим питання формування та відтворення техніко-технологічної бази аграрних підприємств залишаються актуальними.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідити сучасний рівень технічного забезпечення та обґрунтувати основні заходи щодо формування та відтворення техніко-технологічної бази аграрних підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розширене відтворення сільськогосподарського виробництва має відбуватися за рахунок розширеного відтворення основних засобів, повного ресурсного забезпечення виробництва [1]. У здійсненні виробничого процесу аграрними підприємствами особлива роль належить сільськогосподарській техніці. Дані про техніч-

Таблиця 2. Динаміка обсягів інвестицій за видами економічної діяльності в Україні, 2009–2014 рр.

Показники	Роки:				
	2009	2010	2012	2013	2014
Капітальні інвестиції – усього, млн грн.	151777	171092	293692	267728	219420
з них: інвестиції у сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги, млн грн.	9295	12106	19090	18640	18388
інвестиції у промисловість, млн грн.	57658	58558	103173	105594	86242
Частка інвестицій у сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги у загальній сумі капітальних інвестицій, %	6,1	7,1	6,5	7,0	8,4
Частка інвестицій у промисловість у загальній сумі капітальних інвестицій, %	38,0	34,2	35,1	39,5	39,3
Капітальні інвестиції – усього, % до попереднього року	-	112,7	123,3	91,2	81,6
Інвестиції у сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги, % до попереднього року	-	130,2	106,2	97,6	98,6
Інвестиції у промисловість, % до попереднього року	-	101,6	119,5	102,3	81,7

Джерело: за даними державної служби статистики України.

Таблиця 3. Динаміка виробництва тракторів та сільськогосподарських машин в Україні, 2005–2014 рр.

Види техніки	Роки:					2014 р. у % до 2005 р.
	2005	2010	2012	2013	2014	
Трактори для сільського та лісового господарства, тис. шт.	5,5	5,2	5,3	4,3	4,1	74,5
Плуги відвальні, тис. шт.	3,1	4,7	13,1	2,4	2,0	64,5
Сівалки, тис. шт.	11,3	2,8	2,7	3,6	3,0	26,5
Косарки, тис. шт.	3,8	1,8	2,8	2,7	2,9	76,3
Машини для внесення добрив, шт.	1135	885	390	477	635	55,9
Обприскувачі переносні, тис. шт.	428	1028	692	815	985	230,1

Джерело: за даними державної служби статистики України.

ну забезпеченість аграрних підприємств України наведено у таблиці 1.

Інформація таблиці 1 свідчить про стійку негативну тенденцію скорочення кількості тракторів та збиральних машин в аграрних підприємствах України. Так, кількість тракторів у 2014 р. у порівнянні з 1991 р. скоротилася на 366,5 тис. шт., або на 73,7 %, кількість зернозбиральних комбайнів — на 78 тис. шт., або на 74,1 %, кукурудзозбиральних комбайнів — на 13,5 тис. шт., або на 88,2 %, бурякозбиральних машин — на 17,1 тис. шт., або на 86,4 %. Скоротилася також кількість тракторів та збиральних машин у розрахунку на одиницю посівних площ та площі ріллі.

Рівень технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва в Україні є дуже низьким. В аграрних підприємствах країни парк тракторів складає лише 45 % від потреби, зернозбиральних комбайнів — 48 %, кормозбиральних комбайнів — 75 %, косарок — 66 %, преспідбірників — 85 %, жаток — 46 %, плугів — 37 %, сівалок — 66 %. За іншими видами техніки ступінь забезпеченості потреб коливається у межах від 35 до 60 % [4].

Практика господарювання країн світу переконує, що у будь-якій національній економіці сталі відтворювальні процеси є можливими, коли забезпечується належний випереджаючий (порівняно із зростанням ВВП) рівень інвестування основного капіталу. У таблиці 2 наводяться дані про обсяги інвестицій за видами економічної діяльності в Україні.

Інформація таблиці 2 вказує на те, що до 2013 р. спостерігався ріст інвестиційних вкладень у сільськогосподарське виробництво та у національну економіку у цілому. Під впливом економічної кризи аграрна сфера України, як і економіка загалом, зазнала інвестиційних втрат, і у 2013 р. обсяги вкладень порівняно з попереднім роком скоротилися на 450 млн грн. Недивлячись на те, що сільське господарство є продовольчою галузю економіки України та має високий потенціал для розвитку, провідне місце в економіці країни посідає промисловість, оскільки норма прибутку промислових підприємств є значно вищою, що робить їх активними і привабливими учасниками інвестиційних процесів. Тому обсяг інвестицій, вкладених у промислові підприємства, переважає кількість коштів, інвестованих у сільськогосподарське виробництво, причому, як видно з таблиці 2, різниця вагома — у 2014 р. у промислові підприємства України було вкладено у 4,7 рази більше інвестицій, ніж у сільське господарство.

У сучасних умовах інвестицій в основний капітал аграрних підприємств недостатньо навіть для простого відтворення основних засобів. Низький рівень інвестування сільськогосподарської галузі пов'язаний із значною кількістю збиткових підприємств, низьким рівнем норми прибутку сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими секторами економіки, повільним оборотом виробничого капіталу, зумовленого значною різницею між періодом виробництва та робочим періодом, відсутністю належного захисту прав інвесторів. Основним джерелом інвестування галузі залишаються власні кошти підприємств, частка яких у сукупних інвестиціях в основний капітал сільського господарства у середньому протягом 2001—2011 рр. становила 55—65 % [4].

Для вирішення проблеми техніко-технологічного забезпечення аграрних підприємств важливого значення набуває питання виробництва техніки національними виробниками, оскільки така техніка є доступною за ціною порівняно із світовими виробниками. Таблиця 3 містить інформацію про виробництво тракторів та сільськогосподарських машин в Україні.

Дані таблиці 3 вказують на тенденції зменшення обсягів виробництва тракторів і сільськогосподарських машин в Україні. Так, у 2014 р. у порівнянні з 2005 р. виробництво тракторів скоротилося на 1,4 тис. шт. (25,5 %), виробництво плугів відвальних — на 1,1 тис. шт. (35,5 %), сівалок — на 8,3 тис. шт. (73,5 %), косарок — на 0,9 тис. шт. (23,7 %), машин для внесення добрив — на 500 шт. (44,1 %). За цей період зросло лише обсяги виробництва обприскувачів переносних (на 130,1 %).

За рівнем забезпеченості аграрних підприємств техніко-технологічними ресурсами Україна значно відстає від низки країн світу. Основними причинами низького рівня забезпеченості аграрних підприємств техніко-технологічними ресурсами вважаємо:

- суттєве зниження попиту на сільськогосподарську техніку у результаті диспаритету цін;
- проблеми кредитування закупівель техніки через відсутність гарантій їх повернення;
- низький рівень надходження інвестицій для розвитку аграрних підприємств;
- відсутність державної стратегії та недосконалість інноваційної політики щодо розвитку АПК;
- низька ефективність державної підтримки розвитку аграрних підприємств.

Гострою проблемою залишається спрацюваність основних засобів, зокрема, сільськогосподарської техніки. Амортизаційна політика в Україні не є обґрунтованою, що призводить до виникнення проблем стосовно амортизаційного процесу [2, с. 50]. Типовим явищем для машинно-тракторного парку у регіонах країни є його вимушена експлуатація за межами амортизаційного терміну. Так, середній показник спрацювання техніки українських аграрних підприємств складає 70 %, а для тракторів цей показник сягає 77,57 %, комбайнів — 70,56 % [4]. Для підвищення економічної ролі амортизації вчені пропонують перейти до її нарахування за прямолінійним методом з визначенням терміну корисного використання кожного об'єкту на рівні економічно обґрунтованого періоду служби засобів праці. Однією з передумов здійснення ефективної амортизаційної політики вважається переоцінка об'єктів основних засобів та призведення їх до початкової вартості у відповідності до відновної вартості цих засобів [2].

В.Я. Месель-Веселяк пропонує з метою забезпечення процесу простого відтворення, амортизаційні відрахування здійснювати від вартості нового аналогічного засобу за сучасною ціною. Це забезпечить нагромадження коштів для закупівлі нової техніки за новими цінами [1].

На думку О.В. Олійника, враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, особливо рослинництва, найбільш радикальним шляхом удосконалення сучасної амортизаційної політики держави могло б стати запровадження нормативної амортизації у розрахунок на 1 га посіву відповідної культури. Такі нормативи амортизаційних відрахувань можуть бути визначені на основі технологічних карт [3].

Слід наголосити і на недостатньому забезпеченні аграрних підприємств й іншими видами техніко-технологічних ресурсів внаслідок монополізації ринку крупними постачальниками. Нестача насіннєвого матеріалу, добрив, засобів захисту рослин, гербіцидів, запасних частин, особливо паливно-мастильних матеріалів, є вирішальними і обмежувачами можливості своєчасного проведення агротехнологічних операцій. Усе це призводить до зміни структури посівних площ, порушення сівозмін і, як наслідок, зниження урожайності сільськогосподарських культур, підвищення собівартості продукції, у підсумку — зниження дохідності і платоспроможності аграрних підприємств [4].

Ми вважаємо, що для формування та відтворення техніко-технологічної бази відповідно до потреби у різних видах основних виробничих засобів, переходу аграрних підприємств на інноваційно-інвестиційну модель розвитку, необхідно:

- розширювати державну підтримку щодо відтворення техніко-технологічної бази аграрних підприємств;
- формувати сприятливі умови для залучення інвестицій (як національних, так й іноземних) та спрямування їх на формування техніко-технологічної бази аграрних підприємств;
- розвивати мотиваційні механізми аграрних підприємств щодо впровадження інноваційних технологій;
- спрямувати цінову політику держави на підтримання такого рівня цін на сільськогосподарську продукцію, який забезпечить беззбитковість її виробництва та

нагромадження власних коштів аграрних підприємств на відтворення техніко-технологічної бази;

- оптимізувати амортизаційну політику та стимулювати використання амортизаційного фонду за призначенням;

- сприяти розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів зі спільного використання сільськогосподарської техніки;

- розвивати операції з лізингу та забезпечити державну підтримку підприємств-виробників сільськогосподарської техніки.

ВИСНОВКИ

Створення системи техніко-технологічного забезпечення, спроможної ефективно і стабільно відтворювати виробничий потенціал аграрних підприємств є важливим завданням. Необхідність ресурсного забезпечення аграрних підприємств, формування потужної техніко-технологічної бази потребує системного підходу до її цілеспрямованого розвитку, істотної структурної модернізації, спрямованої на забезпечення комплексної механізації усіх технологічних операцій, пов'язаних з виробництвом сільськогосподарської продукції. Для реалізації вказаних процесів необхідно розв'язати низку економічних проблем, а саме: розвитку інноваційно-інвестиційних процесів, забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств, формування ефективної амортизаційної політики, оптимізації кредитної системи, забезпечення ефективної державної підтримки тощо.

Література:

1. Месель-Веселяк В.Я. Дохідність і розширене відтворення в агропромисловому виробництві / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. — 2008. — № 5. — С. 12—17.
2. Огійчук М. Амортизаційна політика в сільському господарстві / М. Огійчук, В. Коваленко, Л. Кучеренко // Економіка України. — 2003. — № 4. — С. 49—54.
3. Олійник О.В. Економічний механізм розширеного відтворення в сільському господарстві: навчальний посібник / О.В. Олійник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 288 с.
4. Сатир Л.М. Організаційно-економічні аспекти формування матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств / Л.М. Сатир // Агросвіт. — 2013. — № 3. — С. 6—9.

References:

1. Mesel'-Veseliak, V.Ya. (2008), "Yield and expanded reproduction in agricultural production", *Ekonomika APK*, vol. 5, pp. 12—17.
2. Ohiichuk, M. Kovalenko, V. Kucherenko, L. (2003), "Depreciation policy in agriculture", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 4, pp. 49—54.
3. Oliinyk, O.V. (2006), *Ekonomichniy mekhanizm rozshyrenoho vidtvorennia v sil's'komu hospodarstvi* [The economic mechanism of expanded reproduction in agriculture], Tsentr navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.
4. Satyr, L.M. (2013), "Organizational and economic aspects of material-technical base of agricultural enterprises", *Ahrosvit*, vol. 3, pp. 6—9.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2015 р.

О. В. Степанова,
к. е. н., старший науковий співробітник відділу державних фінансів,
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", м. Київ

СУЧАСНІ ПРОЦЕСИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я

О. Stepanova,
Ph.D. in Economics, senior researcher of public finance department,
"Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences"

THE MODERN PROCESS OF FISCAL DECENTRALIZATION IN HEALTH CARE

У статті досліджено сучасні світові тенденції фінансової децентралізації в охороні здоров'я, а також визначено орієнтири його впровадження в Україні. Проведено аналіз теоретико-методичних підходів до децентралізації системи охорони здоров'я, а також практичних напрацювань у цій сфері, який дозволив виявити ефективність таких інструментів у кожній країні, які побудовані з урахуванням соціально-демографічних особливостей структури населення, вагомості ролі держави в системі охорони здоров'я, економічного потенціалу регіональних та місцевих громад, домінуючою моделлю фінансування медичної галузі. Виявлено, низький рівень бюджетних видатків на охорону здоров'я міських та регіональних органів влади в країнах з домінуючою страховою моделлю фінансування; обґрунтовано домінування дворівневих механізмів розподілу бюджетних видатків на фінансування охорони здоров'я в умовах бюджетної децентралізації в зарубіжних країнах. Визначено, що механізм закупівлі послуг первинної медичної допомоги в країнах Європи зазвичай делегований місцевим та регіональним органам влади, а нормативно-правове забезпечення та регулювання залишається функцією державної влади. Окреслено основні виклики реалізації стратегії децентралізації в охороні здоров'я України.

In the article the modern world trends fiscal decentralization in health care, and also the orientation of its implementation in Ukraine are observed. The analysis of theoretical and methodological approaches to the decentralization in health system and practical developments in this field are identified, which are caused by socio-demographic characteristics of population structure in the country, the weight of the state's role in health care, the economic potential of regional and local communities, the dominant model of financing healthcare. In the article are substantiated: a low level of budgetary expenditure on health care of local and regional authorities in countries with dominant insurance model of financing; dominant two-level mechanisms of distribution of budget expenditure on health care in terms of fiscal decentralization. Determined that the mechanism for procurement of services of primary health care in Europe is usually delegated to local and regional authorities, and regulatory support and control is a function of the government. The basic challenges of implementing the strategy of decentralization in health Ukraine are offered.

Ключові слова: система охорони здоров'я, децентралізація, коефіцієнт децентралізації, розподіл функцій та повноважень в охороні здоров'я, рецентралізація, державні фінанси.

Key words: decentralization, health care, decentralization ratio, distribution of functions and responsibilities in health care, recentralization, public finance.

ВСТУП

У сучасних умовах в Україні ефективно функціонування системи охорони здоров'я набуває особливої необхідності для сталого розвитку суспільства та для за-

безпечення національної безпеки. Разом з тим, сьогодні системі охорони здоров'я властиві фундаментальні проблеми, які потребують прийняття нових рішень щодо його реформування. Як свідчить кращий зарубіжний

Таблиця 1. Європейський досвід децентралізації фінансування системи охорони здоров'я (2013 р.)

Країна	Сектор загальнодержавного управління	Центральний уряд	Регіональні органи управління	Місцеві органи управління	Фонди медичного страхування	Коефіцієнт місцевої децентралізації	Коефіцієнт регіональної децентралізації
Бельгія	31354,900	3358,800	668,400	163,800	30123,700	0,005	0,021
Болгарія	1897,300	813,000	-	266,600	1388,900	0,141	-
Чехія	11501,000	2303,200	-	404,500	8797,600	0,035	-
Данія	22058,800	12216,000	-	21751,400	-	0,986	-
Німеччина	196799,000	5796,000	9470,000	3651,000	179826,000	0,019	0,048
Естонія	949,400	397,700	-	304,500	740,500	0,321	-
Греція	9249,000	4496,000	-	0,000	4753,000	0,000	-
Іспанія	63006,000	2760,000	57961,000	813,000	1472,000	0,013	0,920
Франція	170901,000	5307,000	-	1812,000	163983,000	0,011	-
Хорватія	2857,300	938,300	-	1084,200	946,500	0,379	-
Італія	115292,000	53876,000	-	112594,000	831,000	0,977	-
Латвія	835,300	754,500	-	212,700	-	0,255	-
Литва	1970,400	994,800	-	517,600	1237,500	0,263	-
Угорщина	5179,200	6124,300	-	344,400	4858,500	0,066	-
Нідерланди	53138,000	10052,000	-	1791,000	48393,000	0,034	-
Австрія	25568,400	4363,200	7930,600	6077,900	15658,400	0,238	0,310
Польща	18277,500	4811,400	-	8080,500	15302,200	0,442	-
Португалія	11393,800	10525,000	-	856,300	12,400	0,075	-
Румунія	5797,700	1803,800	-	1874,300	4543,600	0,323	-
Словенія	2494,700	1393,100	-	378,000	2079,300	0,152	-
Словаччина	5538,700	1615,900	-	19,300	3933,400	0,003	-
Фінляндія	16867,000	6575,000	-	14186,000	2387,000	0,841	-
Швеція	30506,200	5471,200	-	29612,000	-	0,971	-
Велика Британія	153418,300	153326,400	-	2617,600	-	0,017	-
Норвегія	29354,300	21714,300	-	8631,700	-	0,294	-
Швейцарія	11242,300	252,900	9906,800	1305,800	-	0,116	0,881

Джерело: стовпчики 1—5 [13], стовпчики 6, 7 — розраховано автором.

досвід, важливою тенденцією розвитку систем охорони здоров'я є зміщення пріоритету від максимальної економії витрат при наданні медичної допомоги до максимальної ефективності використання фінансових ресурсів, спрямованих суспільством на охорону здоров'я. Одним із механізмів, який сприяє підвищенню цієї ефективності є децентралізація функцій, повноважень в організації та фінансуванні медичної галузі.

В Україні у 2015 році було визначено нові засади децентралізації, які передбачають у тому числі зміни в системі розподілу функцій та повноважень у сфері охорони здоров'я. Однак адаптація системи державних та місцевих фінансів до нових особливостей управління в медичній галузі досі не завершена, більше того, не-

значеність інструментів та способів децентралізації бюджетного процесу може привести до дисбалансу соціально-економічного розвитку регіонів. З цих позицій, реформування системи охорони здоров'я на засадах децентралізації вимагає ретельної розробки та опрацювання відповідних методів, процедур та механізмів організації та фінансування охорони здоров'я, що впливають у тому числі на забезпечення консолідації державних та місцевих фінансів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Теоретичне підґрунтя децентралізації розроблено як напрям теорії економіки суспільного сектора, яка

була закладена в фундаментальних наукових роботах Ч. Тіббу, Р. Масгрейва та У. Оутса [2, 19]. У сфері охорони здоров'я організаційно-економічні засади децентралізації досліджували Салтман Р., Врангбек К, Чіма Ш., Родінееллі Д. [17, 18], які доводять, що рівень влади, який знаходиться найближче до споживачів медичних послуг, здатен забезпечити більш ефективне витрачання бюджетних коштів для задоволення потреб у медичній допомозі місцевих громад.

В Україні проблеми фінансової децентралізації, у тому числі в охороні здоров'я досліджувалися в наукових працях Т. Бондарук, Г. Ігнатєвої О. Кириленко, І. Луїніної, В. Лехан, В. Москаленко, К. Павлюк, Г. Слабкий та інших дослідників.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідження та аналіз властивостей зарубіжних моделей децентралізації у сфері охорони здоров'я, виявлення основних переваг та недоліків функціонування їх механізмів та інструментів, а також визначення потенціалу впровадження в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Як свідчить світовий досвід, активний процес децентралізації у сфері охорони здоров'я розпочався в країнах близько 30 років тому [11, 16, 17, 18]. Поетапна децентралізація управління системою державної охорони здоров'я з передачею владних повноважень фінансування на територіальний та місцевий рівень управління охороною здоров'я в багатьох країнах дозволила створити підґрунтя для підвищення ефективності медичної допомоги, а також наблизити якість медичних послуг до потреб населення. Однак дискусії з цих питань тривають і сьогодні в наукових та професійних колах щодо переважної ефективності виконання різних функцій з організації, фінансування та адміністрування надання медичної допомоги на державному, регіональному та місцевому рівнях [3]. Існуючі моделі децентралізації організації та фінансування системи охорони здоров'я не є сталими, постійно змінюються та включають різні методи та процедури [9; 10]. Фінансова децентралізація сфери охорони здоров'я навіть у країнах зі схожими домінуючими механізмами фінансування може мати значні відмінності, оскільки фінансування такої галузі — це не тільки процес залучення коштів, а й об'єднання фінансових ресурсів у пули та закупівлі медичних послуг (таблиця 1).

Проведення порівняльного аналізу зарубіжного досвіду децентралізації фінансування та управління у сфері охорони здоров'я дозволяє зазначити, що цей процес є складною задачею, що обумовлено наступними питаннями [10; 17; 18]:

- країни відрізняються за типом державного устрою, кількістю рівнів адміністративного управління;

- відмінна питома вага участі центральних органів влади у фінансуванні та управлінні системи охорони здоров'я на місцевих рівнях;

- країни мають відмінні домінуючі механізми фінансування охорони здоров'я (бюджетний, страховий);

- різна ступінь розподілу відповідальності та повноважень за видами медичної допомоги у сфері управління та фінансування охорони здоров'я між адміністративними рівнями та суб'єктами (парламент, уряд, страхові медичні фонди, медичні установами, місцеві органи влади та ін.).

Аналіз інформації, наведеної у таблиці 1, дозволяє зробити висновок про незначну роль регіональних та місцевих органів влади у фінансуванні системи охорони здоров'я в країнах з домінуючою страховою моделлю. Соціальне медичне страхування є домінуючим механізмом фінансування та покриття фінансових ризиків медичної галузі у 2013 році у Франції (95,13% державних витрат на охорону здоров'я), Нідерландах (92,7%), Німеччині (70,4%), Чехії (92,68%) та Словаччині (90,03%) [14]. У країнах таких, як Німеччина та Нідерланди, переважна більшість адміністративних та організаційних функцій, а також частина фіскальних функцій були делеговані приватним некомерційним організаціям (лікарняним касам) з метою поширення засад саморегулювання в цій сфері. Повноваження зі збору доходів передаються фондам медичного страхування, які зазвичай здійснюють також і закупівлю медичних послуг. Так, в Австрії фондів медичного страхування 24, в Бельгії більше 100 (об'єднані в 5 організацій взаємодопомоги), у Франції — 19, в Німеччині — 420 (об'єднаних в 7 асоціацій), Нідерландах — 30 [9]. Тобто, пули для фінансування охорони здоров'я можуть об'єднуватися не обов'язково на територіальних принципах, а на інших засадах.

Серед досліджуваних країн ЄС тільки 5 мають трирівневу систему фінансування системи охорони здоров'я (Бельгія, Німеччина, Іспанія, Австрія, Швейцарія). Найбільш активну роль місцеві органи управління у фінансуванні охорони здоров'я мають у Данії (8,6 % ВВП у 2013 році), Італії (7,3% ВВП), Фінляндії (7,0 % ВВП) та Швеції (6,8 % ВВП) [13]. Зауважимо, що всі ці країни мають переважно бюджетну модель фінансування охорони здоров'я. Велика Британія та інші країни з бюджетним механізмом фінансування охорони здоров'я мають централізовані системи фінансування охорони здоров'я.

Отже, оскільки фінансування системи охорони здоров'я може мати різні концептуальні підходи до збору, акумулювання та розподілу фінансових ресурсів в контексті децентралізації їх необхідно дослідити всі окремо. Багато науковців вважає, що фактичні показники розподілу витратів та доходів фінансування за територіальним принципом не є прямими ознаками реальної децентралізації функцій та повноважень, оскільки вони розкривають частку кінцевих витрат (наявних ресурсів після передачі трансфертів) центрального, регіональних і місцевих бюджетів у видатках бюджетної системи країни [12]. При оцінці рівня децентралізації витратів необхідно мати на увазі, що наявність права витрачати кошти не завжди передбачає наявність права розпоряджатися ними. Якщо витрати низових рівнів регламентовані законами, прийнятими на вищих рівнях влади, то навіть при сильній децентралізації витрат реальна самостійність у місцевих органів влади буде відсутня. Крім того, обсяг витратів місцевих бюджетів залежить від обся-

гу цільових трансфертів, передача яких показує децентралізацію видатків, але може не надавати повноважень, якщо витрачання цих коштів підлягає жорсткому контролю. Значна частка нецільових коштів, що надходять в місцеві бюджети у вигляді відрахувань від нормативів регулюючих податків і у вигляді трансфертів вирівнювання, також може бути не в повному розпорядженні місцевих органів влади [7].

Для аналізу рівня фінансової децентралізації в охороні здоров'я слід дослідити розподіл повноважень та відповідальності щодо прийняття управлінських рішень у цій сфері. Проведений аналіз різних аспектів децентралізації у сфері охорони здоров'я дозволяє систематизувати їх та акцентувати увагу на тому, що механізм закупівлі послуг первинної медичної допомоги в країнах Європи зазвичай делегований місцевим та регіональним органам влади [18]. Виключенням є такі країни, як Нідерланди, Естонія, Чехія, Словенія, Португалія, Ірландія, Греція, Люксембург, в яких держава через механізм соціального замовлення здійснює закупівлю послуг у постачальників [10].

Щодо розподілу фінансування на медичну допомогу, то аналіз практики децентралізації в країнах Європи дозволяє виокремити дві групи країн: в бюджетних системах фінансування охорони здоров'я, рівень управління, який формує бюджет охорони здоров'я несе відповідальність (наприклад, у Фінляндії та Данії розподіл фінансування на послуги первинної, спеціалізованої та громадської охорони здоров'я децентралізовано на місцевий рівень); у системах соціального медичного страхування, це організація, яка регулює доходи страхових фондів (наприклад, у Німеччині та Бельгії такі функції здійснює уряд) [15].

Так, у більшості країн ОЕСР законодавчий державний орган влади бере участь у прийнятті управлінських рішень щодо обсягів фінансування системи охорони здоров'я. Нормативно-правове регулювання для первинної, спеціалізованої медичної допомоги та громадської охорони здоров'я здійснюється на державному рівні. Виключенням є Велика Британія, де нормативно-правове регулювання надання медичної допомоги здійснюється окремо в Англії, Шотландії, Північній Ірландії та Уельсі [10]. Тільки частина країн не залучає парламент до цих процесів, а саме: Японія, Чехія, Нідерланди, Іспанія та Швейцарія. Деякі країни залучають парламент до прийняття управлінських рішень при визначенні розміру податків та (або) внесків для фінансування охорони здоров'я. В Канаді, Італії, Швеції та Великій Британії регіональні органи влади, а в Фінляндії та Швеції місцеві органи влади також беруть участь у прийнятті таких рішень [16].

Податкові та страхові ставки внесків на фінансування охорони здоров'я зазвичай є предметом додаткових угод між провідними фондами медичного страхування в Японії та Республіці Корея. В Люксембурзі фонди медичного страхування визначають ці ставки самостійно. У більшості країн ОЕСР визначення бюджету для фінансування системи охорони відбувається централізовано на урядовому рівні. Однак регіональні органи влади залучаються до цього процесу в Австралії, Канаді, Італії та Великій Британії. В Австрії, а в Польщі та Швеції — три адміністративних рівня

визначають бюджет фінансування охорони здоров'я [15].

Планування розподілу фінансових ресурсів між регіонами, видами та рівнями медичної допомоги в країнах з домінуючим страховим механізмом фінансування безумовно є функцією та повноваженнями провідних страхових медичних фондів або їх об'єднань. Проте ключові питання щодо механізму регіонального розподілу фінансових ресурсів на основі дискусії визначають в парламенті або в уряді. Однак розподіл коштів між секторами системи охорони здоров'я є зазвичай прерогативою страхових медичних фондів [17].

Методи оплати медичної допомоги медичних установ та лікарів є повноваженнями страхових фондів у країнах зі страховим механізмом фінансування та уряду в країнах з бюджетним механізмом фінансування охорони здоров'я. В деяких країнах, такі питання є предметом переговорів та спільної угоди між урядом, регіональними органами влади, фондами медичного страхування та асоціацій лікарів [18].

У країнах з бюджетним механізмом фінансування охорони здоров'я, наприклад, у Фінляндії та Данії муніципалітети залучені до фінансування усіх видів медичних послуг, в Угорщині — до фінансування послуг лікарів, в Ісландії та Норвегії до фінансування первинного рівня медичної допомоги [15].

Аналіз тенденції фінансування охорони здоров'я за останні півтора десятиріччя дозволяють виявити тенденцію до зростання частки місцевих бюджетів [17]. Таке зростання частки місцевих бюджетів відбувається, за визначенням ВООЗ, внаслідок тиску на них держави. Проте ефективність фінансування медичної допомоги з місцевих бюджетів обмежується рядом факторів, зокрема, потенціалом місцевих громад зі збору додаткових доходів бюджету, зростанням внутрішньої та зовнішньої міграції населення, зростання частки осіб пенсійного віку. Такі тенденції є викликом для стабільності місцевих бюджетів в середньостроковій та довгостроковій перспективі [15].

У Великій Британії видатки місцевих бюджетів для фінансування системи охорони здоров'я формуються як за рахунок трансфертів із державного бюджету, так і власних доходів. В Нідерландах такі видатки формуються виключно за рахунок трансфертів, а в Швейцарії за рахунок власних доходів. Однак в більшості країн з домінуючою страховою моделлю фінансування не такі трансферти не мають значного впливу на загальні обсяги фінансування медичної допомоги [16].

Блокові гранти переважно виділяються на охорону здоров'я в Австралії, Австрії та Норвегії, а в Нідерландах, Мексиці та Словаччині такі гранти прикріплені до конкретних видів медичної допомоги. Найвищий рівень контролю центральним урядом управлінських рішень щодо видатків за рахунок грантів, що призначені для конкретних програм з охорони здоров'я (Республіка Корея, Мексика) або відшкодування наданих медичних послуг (Данія, Мексика та Норвегія).

Планування державою змін щодо фінансування охорони здоров'я на місцевому рівні в цілому зазвичай відбувається в середньостроковій перспективі та по ок-

Таблиця 2. Переваги та недоліки децентралізації в умовах домінування різних механізмів фінансування системи охорони здоров'я

ФАКТОРИ	ВИДИ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я		
	Страховий механізм фінансування системи охорони здоров'я	Бюджетний механізм фінансування системи охорони здоров'я	Приватне фінансування системи охорони здоров'я
ДЕПРИВАЦІЯ ТА РІВНІСТЬ ДОСТУПУ ДО МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ	Складний механізм регулювання розподілу медичних установ між регіонами (муніципалітетами). Рівень «охоплення» населення медичною допомогою, а також територіальний та фінансовий доступ до медичних послуг може бути відмінним в різних адміністративно-територіальних громадах. Децентралізація може привести до збільшення прямих витрат населення на медичну допомогу та більш високих страхових внесків в адміністративно-територіальних громадах з низьким рівнем економічного розвитку. Перехресне субсидування є важливим механізмом та потребує впровадження відповідних інструментів регулювання страхового ринку, задачею яких є захист населення від «виключення» з системи охорони здоров'я	Вищий рівень ефективності регулювання розподілу медичних установ між регіонами (муніципалітетами). Децентралізація може обумовити різні рівні якості та доступу до медичної допомоги між регіонами (муніципалітетами). Децентралізація може стати причиною впровадження регіональними (місцевими) органами влади механізмів співфінансування громадою вартості медичних послуг. Перехресне субсидування на демографічній основі може бути під загрозою у зв'язку з введенням вибору постачальника медичних послуг	Низький рівень регулювання розподілу медичних установ між регіонами (муніципалітетами). Приватне фінансування та страхування забезпечує високі рівні прибутків для медичних установ та є причиною до постійного зростання вартості медичних послуг і збільшення нерівності фінансового та територіального доступу різних територіальних громад до медичної допомоги. Децентралізація обумовлює різні рівні цін на медичні послуги, що є фактором зростання нерівності між регіонами. Відмінні рівні внесків та витрат на фінансування медичної допомоги між регіонами (муніципалітетами) обумовлює підвищення рівня несправедливості та доступності системи охорони здоров'я в цілому
ВИКЛИКИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	Обмежений потенціал стримування постійно зростаючих витрат на медичну допомогу. Проблеми забезпечення рівномірного охоплення населення медичною допомогою у різних регіонах. Об'єднання ризиків, яке не дозволяє уникнути селективної політики у наданні медичної допомоги та доступу до відповідних страхових пакетів. Проблеми доступу до системи страхування та медичної допомоги окремих вразливих груп населення та складність забезпечення суцільного охоплення медичною допомогою всього населення країни	Проблеми забезпечення високого рівня якості медичних послуг в різних муніципальних медичних установах. Потенціал комерціалізації системи охорони здоров'я шляхом передачі окремих функцій на аутсорсинг та зовнішнє управління. Обмежені можливості вибору постачальника медичних послуг. Низький рівень доступу до високоспеціалізованої медицини третього рівня	Розподіл на ринкові та неринкові медичні послуги. Високий рівень комерціалізації сфери охорони здоров'я. Високий рівень залежності споживачів від переліку та складу медичних послуг за контрактом, який має значні відмінності від рівня економічного розвитку регіону. Різні рівні ризику особистого фінансового краху внаслідок неможливості оплати медичної допомоги між регіонами (муніципалітетами)
ПЕРЕВАГИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	Такі механізми фінансування системи охорони здоров'я є менш вразливими до зміни обсягів та якості надання медичної допомоги. Низький рівень політизації процесу прийняття управлінських рішень щодо організації, адміністрування та фінансування медичних послуг. Близькість територіальної громади та осіб, які приймають управлінські рішення обумовлюють підвищення громадського контролю та ефективності використання ресурсів	Ефективність інструментів стримування зростання витрат на медичну допомогу. Вищий рівень транспарентності прийняття управлінських рішень та управлінням системою охорони здоров'я. Вищий рівень політичної відповідальності за системою охорони здоров'я на регіональному та місцевому рівні	Високий рівень реагування системи охорони здоров'я на потреби територіальної громади. Потенціал формування доступу територіальної громади до інноваційних медичних послуг, які відсутні у регіональній (муніципальній) системі охорони здоров'я. Вищий рівень мотивації персоналу медичних установ

Джерело: складено автором на основі [18].

ремим цілям з року в рік (Данії, Фінляндії, Італії, Швейцарії та ін.). Наприклад, в Австрії фінансові ресурси, що виділяються урядом автоматично передаються місцевому рівню по формулі, що визначається в середньостроковій перспективі. На відміну від Австрії, уряди Чехії, Франції та Норвегії можуть змінювати обсяги фінансових ресурсів (вносити зміни до формули міжбюджетних трансфертів, частки фінансування різних видів медичної допомоги тощо), які передаються місцевим бюджетам щорічно [16].

Уряд зазвичай покриває дефіцит місцевих бюджетів для фінансування охорони здоров'я в Данії, Франції,

Угорщини, Італії, Японії, Республіці Корея та Нідерландах, та не несуть відповідальності за дефіцит уряди Австралії, Австрії, Канаді, Фінляндії, Мексиці, Швеції та Швейцарії [10].

Більшість з досліджуваних країн постійно вирішують завдання пов'язані з необхідністю раціонального використання обмежених ресурсів, що надаються суспільством на охорону здоров'я. Централізовані системи дозволяють досить ефективно стримувати зростання витрат на охорону здоров'я. Деякі країни встановлюють обмеження на збільшення видатків на охорону здоров'я в цілому, або на окремі програми чи види ме-

дичної допомоги з метою забезпечення консолідації місцевих та державних фінансів [8]. Такі рішення є зазвичай предметом гострих дискусій між державою, регіонами, медичними установами, медичними страховими фондами. Так, в Австрії починаючи з 2016 року федеральні та національні органи влади погодились обмежити збільшення видатків на охорону здоров'я на рівень росту номінального ВВП. У Канаді провінції самостійно приймають рішення щодо обмеження зростання видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я, наприклад, в Онтаріо впровадили обмеження на збільшення видатків на охорону здоров'я до 2,1 % на рік протягом 2013—2016 років [16]. Очевидно, що централізована система охорони здоров'я має як переваги, так і недоліки, проте аналіз різних систем охорони здоров'я показує, що функціонування інших моделей, також стає причиною виникнення цілого ряду нових проблем [8].

Однак децентралізація в цій сфері може сприяти підвищенню ефективності державних видатків на охорону здоров'я за рахунок оптимізації фінансування шляхом усунення розбіжностей між потребами територіальної громади та фінансовим забезпеченням медичних установ. Теоретичні обґрунтування прийняття управлінського рішення впровадження децентралізації в управлінні та фінансуванні системи охорони здоров'я зазвичай базуються на результатах оцінки компромісу між її перевагами та недоліками (табл. 2).

Стимулюючий ефект фінансової децентралізації у сфері охорони здоров'я має свою інструментарно-функціональну специфіку, обумовлену структурою витрат, що здійснюються на низових рівнях системи, яка полягає в можливості підвищення ефективності фінансування та організації надання медичних послуг [8]. Проблема набуває особливої актуальності у зв'язку з тим, що фінансова децентралізація, не будучи самостійною метою, є необхідною передумовою забезпечення фінансової стабільності системи охорони здоров'я, а також регіонального соціально-економічного розвитку.

Однак на противагу процесам децентралізації протягом останнього десятиліття однією із тенденцій діяльності охорони здоров'я стало посилення засад децентралізації в окремих країнах Європи та світу. У дослідженнях Р. Салтмана [17] наводяться основні причини такого стану речей, а саме: сучасні демографічні проблеми розвитку суспільства, швидкі темпи появи нових високовартісних клінічних технологій, економічних обмежень необхідності фінансування зростаючих потреб населення у медичній допомозі, поява яких частково також обумовлена поширенням регіоналізації охорони здоров'я та глобалізацією економіки. Досвід таких країн, як Фінляндія, Норвегія та Данія свідчить, що місцевий рівень контролю над прийняттям управлінських рішень у сфері охорони здоров'я став причиною збільшення нерівності в доступі територіальних громад до медичної допомоги та, як наслідок, збільшення кількості вразливих груп населення у цих громадах, загострення проблем справедливості. Однак у країнах Південної Європи спостерігається протилежна тенденція, зокрема, в Італії та Іспанії, а також Балканських країнах та Бельгії процеси децентралі-

зації продовжують успішно розвиватися у сфері охорони здоров'я.

Оскільки всі виявлені причини можуть бути вирішені тільки в довгостроковій перспективі, то Р. Салтман доводить, що рецентралізація у сфері охорони здоров'я може бути довгостроковим структурним зрушенням в функціонуванні національних стратегій охорони здоров'я [17], що означає початок нових "довгих хвиль" рецентралізації в контексті посилення функцій центральних урядових установ у медичній галузі та послаблення регіональних, місцевих органів влади.

Як було зазначено раніше, в Україні активно опрацьовуються концептуальні орієнтири реформування системи охорони здоров'я. Вектор реформування охорони здоров'я в Україні спрямований на підвищення якості медичної допомоги, побудову ефективної системи охорони здоров'я, у тому числі зміни джерел фінансування та принципів розподілу ресурсів та повноважень між суб'єктами її інституційної структури в контексті імплементації засад децентралізації державного управління.

Зокрема в оприлюдненому Міністерством охорони здоров'я України у 2014 році Проекті Концепції побудови нової національної системи охорони здоров'я України визначені задачі децентралізації [5]. Разом з тим, прийнята у 2014 році Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [6] означила ключові шляхи вирішення проблем розподілу державних функцій та повноважень на засадах децентралізації, у тому числі у сфері охорони здоров'я. Починаючи з 2015 року в Україні розпочато фінансову децентралізацію у сфері охорони здоров'я, перші кроки якої закладені в Законі України "Про державний бюджет на 2015 рік" [1], що обумовило рекордне зростання медичних субвенцій до місцевих бюджетів — до 46,4 млрд грн.

Механізм реалізації медичної субвенції регулюється Постановою КМУ № 11 від 23 січня 2015 року "Деякі питання надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам" [4]. Виділення окремої статті медичних субвенцій для місцевих бюджетів фактично є початковим елементом нової моделі фінансування та міжбюджетних відносин. Субвенція спрямовується на оплату поточних видатків закладів охорони здоров'я та програм у сфері охорони здоров'я, визначених у статті 103 (4) Бюджетного кодексу України [4]. Значущість поставлених задач з децентралізації функцій та повноважень обумовлює подальшу розробку адекватних механізмів формування та імплементації децентралізації у сфері охорони здоров'я, на основі систематизації та адаптації кращого світового досвіду до українських реалій.

ВИСНОВКИ

Процес реформування системи охорони здоров'я, який розпочато в Україні передбачає трансформацію її інституційної структури, зміщення на більш низькі ієрархічні рівні багатьох функцій та повноважень з організації та фінансування, в результаті якого створюється базис для формування децентралізованого механізму медичної галузі. Діюча сьогодні переважно централізована модель управління системою охо-

рони здоров'я не відповідає потребам українського суспільства та сучасної медицини. Децентралізована модель організації та фінансування системи охорони здоров'я дозволить сформувати вищий рівень гнучкості та оперативності реагування на зміни соціально-демографічної та економічної ситуації в регіонах та громадах.

Проведене дослідження зарубіжного досвіду, поряд з перевагами децентралізованої моделі фінансування та управління охороною здоров'я дозволило виявити виклики, які можуть виникнути при її впровадженні: впровадження децентралізованої моделі може привести до збільшення витрат на охорону здоров'я, у тому числі трансакційних; проблеми координації та взаємодії при прийнятті управлінських рішень між різними адміністративними рівнями та різними суб'єктами управління та фінансування охорони здоров'я; високий рівень політичної мотивації прийняття управлінського рішення щодо ставок внесків, обсягів фінансування охорони здоров'я, включення тих чи інших видів медичних послуг до безкоштовного та (або) пільгового пакету медичних послуг; децентралізація моделі охорони здоров'я до занадто малих, за територіальною ознакою, низових рівнів може привести до від'ємного ефекту масштабу в наданні медичної допомоги, а також фрагментації цієї системи в цілому; недостатній рівень об'єднання ризиків може стати причиною зменшення обсягу фінансування медичної галузі регіону (району, громади), з демографічних причин (високої питомої ваги населення пенсійного віку, низького рівня економічної активності регіону (району, громади)) тощо; відмінність територіальної та фінансової доступності та якості як спеціалізованої медичної допомоги, так і медичних послуг первинного рівня; неготовність персоналу низового рівня до управління системою охорони здоров'я до прийняття відповідних управлінських рішень з причини відсутності відповідного управлінського потенціалу та досвіду; вища складність механізму фінансування медичних установ та їх бухгалтерського обліку; проблеми транспарентності підзвітності прийняття управлінського рішення та фінансування медичних установ; побудова успішної моделі децентралізації системи охорони здоров'я потребує не одного десятиліття для розробки, налагодження відповідних фінансових та управлінських механізмів; у країні обов'язково мають бути встановлені мінімальні гарантовані державою переліки медичних послуг медичної допомоги, розроблені та впровадженні всі медичні стандарти та протоколи.

Література:

1. Закон України "Про державний бюджет на 2015 рік" // Відомості Верховної Ради. — 2015. — № 5. — ст.37.
2. Масгрейв, Р.А., Масгрейв, П. Б. Государственные финансы: теория и практика / Пер. с 5-го англ. изд. — М.: Бизнес Атлас, 2009. — 716 с.
3. Павлюк К.В., Степанова О.В. Децентралізація в системі фінансування охорони здоров'я / К.В. Павлюк, О.В. Степанова [Електронний ресурс] // Фінанси України. — 2015. — № 4. — С. 67—85. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2015_4_6.pdf

4. Постанова КМУ № 11 від 23 січня 2015 року "Деякі питання надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/11-2015-%D0%BF>

5. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції побудови нової національної системи охорони здоров'я України" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20140618_0.html

6. Розпорядження КМУ від 1. 04. 2014. — № 333 — р. "Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>

7. Романюк В. Оценка степени децентрализации государственного управления в РК [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.romanyuk.com/2007/03/post_7.html

8. Садовничий В. От традиций к инновациям: реформы здравоохранения в современном мире. / Григорьева Н., Чубарова Т. — Экономика Москва, 2012. — 286 с.

9. Финансирование здравоохранения: альтернативы для Европы / Ред. Моссиалос Э., Диксон А., Фигерас Ж., Кутцин Д. / Пер. с англ. — М: "Весь Мир", 2002. — 352 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0004/98311/E74485R.pdf (Accessed 25 February 2015)

10. Adolph C, Greer S., Fonseca E. Allocation of Authority in European Health Policy // Social science and medicine. — 2012, — vol. 75 (9): p 1595—1603 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://faculty.washington.edu/cadolph/articles/aoa.pdf>

11. Byrkjeflot H., Neby S. The end of the decentralised model of healthcare governance? Comparing developments in the Scandinavian hospital sectors // Journal of health organization and management. — Vol. 22. — No. 4, 2008. — P. 331—349 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.polis.no/People/http___www.emeraldinsight.com_Insight_ViewContentServlet_Filename=published_emeraldfulltextarticle_pdf_02502-20401.pdf

12. Ebel R., Yilmaz S. On the measurement and Impact of fiscal decentralization // World Bank Institute Policy Research Working Paper Series. 2002 — № 2809 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/14821/multi0page.pdf?sequence=1>

13. General government expenditure by function (COFOG. —) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_a_exp&lang=en

14. Global health expenditure database that WHO [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://apps.who.int/nha/database/ViewData/Indicators/en>

15. OECD Fiscal Sustainability of Health Systems: Bridging Health and Finance Perspectives, OECD Publishing, Paris. — 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/fiscal-sustainability-of-health-systems_9789264233386-en

16. Paris V., Devaux M., Wei L. Health systems institutional characteristics: a survey of 29 OECD countries. OECD Health Working Papers. — 2010. — № 50, OECD Publishing [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5kmfxfq9qbnr.pdf?expires=1447958792&id=id&accname=guest&checksum=8B12C1743E85-0AA514BBA3FB87B1090E>

17. Saltman R. Decentralization, re-centralization and future European health policy // European Journal of Public Health, Vol. 18, No. 2, 104—106 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://eurpub.oxfordjournals.org/content/eurpub/18/2/104.full.pdf>

18. Saltman R.B., Bankauskaite V., Vrangbek K. Decentralization in health care: strategies and outcomes. World Health Organization: 2007, 298 p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0004/98275/E89891.pdf

19. Tiebout C. An Economic Theory of Fiscal Decentralization / C. Tiebout // Public Finances: Sources, and Utilization.-Princeton, New Jersey, 1961. — P. 79—96 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nber.org/chapters/c2273.pdf>

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2015), Law of Ukraine on "On State Budget for 2015", Vidomosti Verkhovnoyi Rady — Bulletin of Verkhovna Rada, vol. 5, pp. 37.

2. Mashreiv, R. A. and Mashreiv, P. B. (2009). Gosudarstvennyye finansy: teoriya i praktika [Public Finance: Theory and Practice], Business Atlas, Moscow, Russia.

3. Pavliuk, K. V. and Stepanova, O. V. (2015), "The system of health care financing", Finansy Ukrainy, available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2015_4_6.pdf (Accessed 15 November 2015).

4. Cabinet of Ministers of Ukraine (2015), Resolution "Some issues of providing medical subvention from the state budget to local budgets", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/11-2015-%D0%BF> [in Ukrainian] (Accessed 15 November 2015).

5. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), Project resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Concept of building a new national health system of Ukraine", available at: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20140618_0.html [in Ukrainian] (Accessed 15 November 2015).

6. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), Resolution "On approval of the Concept of reforming the local self-government and territorial organization of power in Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (Accessed 15 November 2015).

7. Romanyuk, V. (2007), "Assessment of the degree of decentralization of public administration in Kazakhstan", available at: http://www.romanyuk.com/2007/03/post_7.html (Accessed 18 November 2015).

8. Sadovnichij, V. Grigor'eva, N. and Chubarova, T. (2012), Ot ctadicij k innovacijam: reformy zdravoohraneniya v sovremennoy mire. [From suffering to innovation: health care reform in the modern world], Ekonomika, Moscow, Russia.

9. Mossialos, Je. Dikson, A. Figeras, Zh. and Kutcin, D. (2002), "Funding health care: options for Europe",

available at: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0004/98311/E74485R.pdf [in Russian]. (Accessed 15 November 2015).

10. Adolph, C. Greer, S. and Fonseca, E. (2012), "Allocation of Authority in European Health Policy", Social science and medicine, vol. 75(9), available at: <http://faculty.washington.edu/cadolph/articles/aoa.pdf> (Accessed 15 November 2015).

11. Byrkjeflot, H. and Neby, S. (2008), "The end of the decentralised model of healthcare governance? Comparing developments in the Scandinavian hospital sectors.", Journal of health organization and management, Vol. 22, No. 4, available at: http://www.polis.no/People/http___www.emeraldinsight.com_Insight_View-ContentServlet_Filename=_published_emeraldfulltextarticle_pdf_0250220401.pdf (Accessed 15 November 2015).

12. Ebel, R. and Yilmaz, S. (2002), "On the measurement and Impact of fiscal decentralization", World Bank Institute Policy Research Working Paper Series, vol. 2809, available at: <https://www.openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/14821/multi0page.pdf?sequence=1> (Accessed 12 November 2015).

13. Eurostat (2015), "General government expenditure by function", available at: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_a_expandlang=en

14. Global health expenditure database that WHO(2015), "NHA indicators", available at: <http://apps.who.int/nha/database/ViewData/Indicators/en> (Accessed 15 November 2015).

15. OECD (2015), "OECD Fiscal Sustainability of Health Systems: Bridging Health and Finance Perspectives", available at: http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/fiscal-sustainability-of-health-systems_9789264233386-en (Accessed 15 November 2015).

16. Paris, V. Devaux, M. and Wei, L. (2010), "Health systems institutional characteristics: a survey of 29 OECD countries", OECD Health Working Papers., vol. 50, available at: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5kmfxfq9qbnr.pdf?expires=1447958792&id=id&accname=guest&checksum=8B12C1743E850AA514BBA3FB87B1090E> (Accessed 15 November 2015).

17. Saltman, R. (2008), "Decentralization, re-centralization and future European health policy", European Journal of Public Health, Vol. 18, No. 2, pp 104-106, available at: <http://eurpub.oxfordjournals.org/content/eurpub/18/2/104.full.pdf> (Accessed 18 November 2015).

18. Saltman, R. B. Bankauskaite, V. and Vrangbek, K. (2007), "Decentralization in health care: strategies and outcomes", World Health Organization, available at: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0004/98275/E89891.pdf (Accessed 18 November 2015).

19. Tiebout, C. (1961), "An Economic Theory of Fiscal Decentralization", Public Finances: Sources, and Utilization.-Princeton, New Jersey, pp. 79 - 96, available at: <http://www.nber.org/chapters/c2273.pdf> (Accessed 18 November 2015).

Стаття надійшла до редакції 20.11.2015 р.

Н. П. Москалюк,
к. е. н., доцент кафедри макроекономіки та державного управління,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ

РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ ТА ФІНАНСОВИЙ РАХУНОК ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ

N. Moskalyuk,
PhD in Economics, Associate Professor of Macroeconomics
and Public Administration Department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

CAPITAL ACCOUNT AND FINANCIAL ACCOUNT AS A MEANS OF OPTIMIZATION OF THE BALANCE OF PAYMENTS UKRAINE

У статті проаналізовано рахунок операцій з капіталом та фінансовий рахунок України в 2010–2015 роках. Визначено міжнародну інвестиційну позицію України. Надано рекомендації щодо застосування лібералізації руху капіталу.

The capital account and the financial account of Ukraine in 2010–2015 are analyzed in the article. International investment position of Ukraine are determined. Recommendations on the application of liberalization of capital movements.

Ключові слова: платіжний баланс, рахунок операцій з капіталом, фінансовий рахунок, прямі іноземні інвестиції, міжнародна інвестиційна позиція, міжнародні резерви.

Key words: balance of payments, capital account, financial account, direct foreign investment, international investment position, official reserves.

ВСТУП

Посилення глобалізаційних процесів розвитку світової економіки обумовлює поглиблення зовнішньоекономічних взаємозв'язків національних економік із зарубіжними країнами. Ця взаємодія супроводжується міжнародною торгівлею товарами та послугами, міжнародним рухом інвестиційного капіталу і виробничою діяльністю, рухом грошових коштів, що характеризують системи міжнародних розрахунків.

Рахунок операцій з капіталом є частиною процесу глобалізації. Одним із найбільш переконливих аргументів на його користь є те, що глобалізація повинна бути частиною зростаючої фінансової інтеграції країн на світових фінансових ринках. Оцінка стану рахунку операцій з капіталом та фінансового рахунку як важливої складової платіжного балансу, дозволить виявити

основні тенденції розвитку міжнародного руху капіталу національної економіки країни та обґрунтувати основні напрямки оптимізації платіжного балансу України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Нерівновага платіжного балансу України, яка має місце в останні роки, зумовлює актуальність наукових досліджень прагматики та проблематики виявлення шляхів його оптимізації та активізації міжнародної інвестиційної діяльності як ключового ресурсу забезпечення економічного зростання національної економіки. Проблематиці аналізу показників рахунку операцій з капіталом та фінансового рахунку як засобу оптимізації платіжного балансу країни присвячені праці вітчизняних

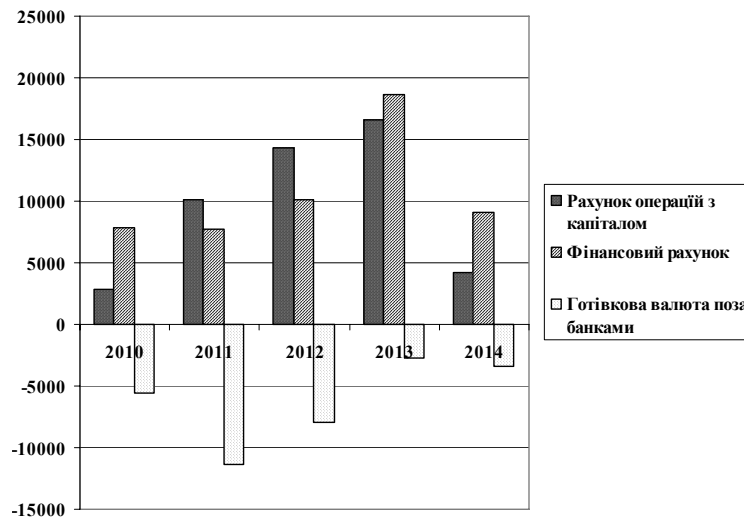


Рис. 1. Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій в 2010–2014 рр. платіжного балансу України (млн дол. США)

Джерело: складено за даними Національного банку України [4, 5, 6, 7; 8].

та зарубіжних вчених, зокрема П. Самуельсона, Р. Манделла, П. Кругмана, В. Шевчука, Я. Жаліла, А.К. Мулякова-Бочі, Д. Лук'яненка, В. Юрчишина, О. Устенка, М. Репко та інші.

Однак актуальним у сучасних умовах розвитку національної економіки залишається питання впливу рахунку операцій з капіталом та фінансового рахунку на забезпечення рівноваги платіжного балансу України та активізацію інвестиційного руху міжнародного капіталу.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідження стану і динаміки зміни показників рахунку операцій з капіталом та фінансового рахунку як інструменту аналізу міжнародного руху капіталу, визначення масштабів і форм, в яких відбувалося залучення іноземних інвестицій і здійснювалися інвестиції за кордон та розробка науково-практичних

рекомендацій щодо оптимізації платіжного балансу України в частині забезпечення лібералізації руху іноземного капіталу та активізації надходження іноземних інвестицій з міжнародних фінансових ринків.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сукупність економічних операцій здійснюваних між резидентами національних економік та нерезидентами інших країн відображається в платіжному балансі країни. Рахунок операцій з капіталом та фінансовий рахунок є важливою складовою платіжного балансу, яка дозволяє фіксувати та оцінювати результативність міжнародного руху капіталу та інвестиційно-виробничого співробітництва зарубіжних країн.

На рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій реєструються міжнародні операції з фінансовими і нефінансовими активами. Сальдо рахунку показує чисті надходження іноземної валюти від усіх угод з ак-

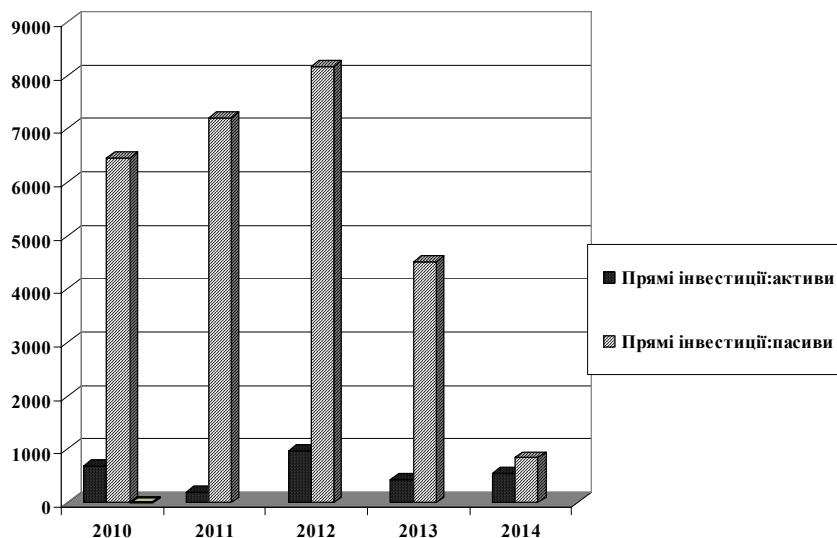


Рис. 2. Активи та пасиви прямих іноземних інвестицій (в Україну та з України) в 2010–2014 роках, (млн дол. США)

Джерело: складено за даними Національного банку України [4; 5; 6; 7; 8].

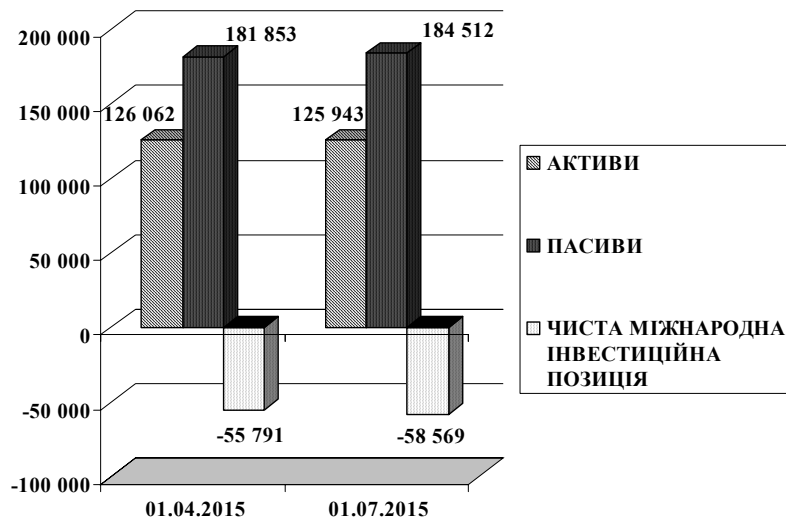


Рис. 3. Сальдо міжнародної інвестиційної позиції України в 2015 році (млн дол.)

Джерело: складено за даними Національного банку України [9].

тивами. Якщо сальдо позитивне, то існує чистий притік капіталу в країну [2, с. 183].

Оцінка потоків надходження та відтоку міжнародного капіталу здійснюється також за допомогою аналізу міжнародної інвестиційної позиції країни. Відповідно до 6-го видання "Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції" міжнародна інвестиційна позиція визначається як статистичний звіт, що відображає на певний момент часу вартість зовнішніх фінансових активів резидентів країни, які за своєю сутністю є вимогами до нерезидентів або золота в злитках, що належать до резервних активів, та зобов'язань резидентів країни перед нерезидентами.

Різниця між зовнішніми фінансовими активами та зобов'язаннями країни визначає чисту міжнародну інвестиційну позицію, що відображає або чисті вимоги, або ж чисті зобов'язання країни відносно іншого світу [1].

В Україні протягом 2010—2013 років спостерігалось додатне сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, проте у 2014 році ситуація змінилася і дефіцит рахунку капіталу та фінансових операцій становив 8,0 млрд дол. США (див. рис. 1). Формування дефіциту насамперед було зумовлено погіршенням інвестиційного клімату внаслідок ведення бойових дій на сході країни та накопичення низки макроекономічних дисбалансів. Це обмежувало залучення приватним сектором як інвестиційних, так і кредитних ресурсів для рефінансування поточних виплат за попередніми позиками.

Аналіз динаміки рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій в 2010—2014 рр. платіжного балансу України, зображений на рис. 2, показує, що частка капітального рахунку за 2010—2013 рр. була незначною та у 2014 році профіцит капітального рахунку становив уже 329 млн дол. США завдяки отриманню допомоги від Європейського Союзу (340 млн дол. США).

Упродовж 2011 року на динаміку фінансових потоків впливала загальна невизначеність на світових фінансових ринках через проблеми в державних фінансах США та країн ЄС. Це значною мірою обмежувало активність інвесторів та посилювало попит на готівковому валютному ринку. Чистий приплив прямих інозем-

них інвестицій в Україну збільшився до 7,0 млрд дол. США порівняно з 5,8 млрд дол. США у 2010 році. Майже 80% надходжень було спрямовано до реального сектору економіки. У 2012 році профіцит рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій збільшився до 10,1 млрд дол. США. Збільшення профіциту було зумовлено більш активними залученнями уряду, зростанням припливу інвестиційних і боргових ресурсів до реального сектору економіки, зменшенням відпливу готівкової валюти поза банківський сектор. Приплив прямих іноземних інвестицій зріс на 8,7% — до 7,8 млрд дол. США (94% з них було спрямовано до реального сектору економіки). Водночас високими були обсяги інвестицій за кордон — 1,2 млрд дол. США [6]. У цілому чистий приплив іноземних інвестицій становив 6,6 млрд дол. США.

У 2013 році збільшення профіциту рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій до 18,4 млрд дол. США було зумовлено значними обсягами розміщення цінних паперів уряду, а також єврооблігацій приватного сектору в першій половині року. Крім того, скоротився відплив готівкової валюти поза банки. Приплив прямих іноземних інвестицій в Україну скоротився майже вдвічі й становив 3,8 млрд дол. США, з них 83,0% [7]. спрямовано до реального сектору економіки. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій становив 3,4 млрд дол. США (рис. 2).

Проте у 2014 р. чистий відплив прямих іноземних інвестицій, за даними Державної служби статистики України, становив 11,1 млрд дол. США, що спостерігалось лише у кризовому IV кварталі 2008 р. Як результат, обсяг чистих надходжень за прямими іноземними інвестиціями становив 299 млн дол. США.

Платіжний баланс України в січні — вересні 2015 року, за даними НБУ [9], зведений, з профіцитом в розмірі 913,0 млн дол., що свідчить про покращення балансових позицій зовнішньоекономічної діяльності України та подолання його дефіцитного стану, який складав 4,947 млрд дол. за аналогічний період 2014 року. У 2014 році платіжний баланс України був зведений з дефіцитом 13,307 млрд дол. проти профіциту в 2,023 млрд дол. США за підсумками 2013 року.

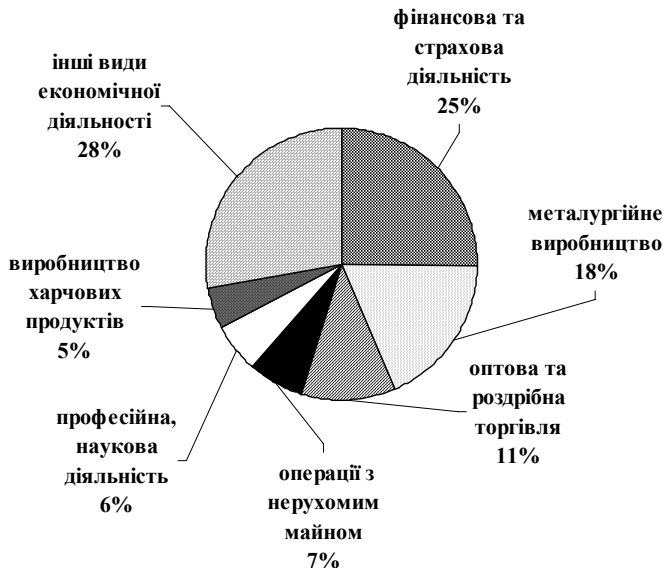


Рис. 4. Структура прямих іноземних інвестицій економіки України за видами економічної діяльності в 2014 р.

Джерело: складено за даними Національного банку України [7; 8].

Пояснюється це досягненням позитивного сальдо рахунку поточних операцій, який було досягнуто національною економікою, починаючи з другого кварталу 2015 року і закріплено в третьому кварталі даного року. Так, в другому кварталі профіцит поточного рахунку склав 266 млн дол., а в наступному аналогічному періоді зріс на 1% і склав 269 млн дол. Відбулося це в першу чергу, завдяки покращенню зовнішньоторговельних зв'язків України, зокрема позитивного сальдо балансу послуг, які демонструють стійку тенденцію перевищення експорту над імпортом послуг. У другому кварталі цей показник складав 469 млн дол., в наступному періоді, хоча і знизився на 5%, сягнувши рівня 450 млн дол., проте баланс послуг, залишився профіцитним. Показники балансу товарів в третьому кварталі дещо погіршилися. Так, якщо другий квартал було збалансовано з профіцитом в розмірі 80 млн дол., в третьому кварталі

експортно-імпортне сальдо товарів було дефіцитним у розмірі 50 млн дол.

Значно гірша ситуація прослідковується у фінансовому рахунку, який відображає потоки надходження та вилучення капіталу з країни. Фінансовий рахунок платіжного балансу за 9 місяців (січень-вересень 2015 року) зведений з профіцитом на рівні 457 млн дол., що в 4,7 рази нижче від профіцит за 9 місяців попереднього року, який склав 2,154 млрд дол.

За інформацією регулятора, в 2015 році спостерігалася тенденція стрімкого погіршення сальдованого показника прямих іноземних інвестицій. Так, якщо в 2014 році відтік капіталу з України склав лише 299 млн дол., то вже в першому кварталі він збільшився до 397 млн дол., а в другому кварталі 2015 року стрімко зріс 2,3 рази і досяг рівня 909 млн дол. У січні — вересні 2015 року чистий відтік прямих іноземних інвестицій (сальдо) національної економіки склав 2,131 млрд дол., що характеризується суттєвим погіршенням даного показника. За цей період країна отримала прямих інвестицій в розмірі лише 89 млн дол., а відтік капіталу склав 2,220 млрд дол.

Оцінка міжнародної інвестиційної позиції України 2015 році підтверджує тенденцію більшого зростання відтоку інвестицій порівняно з потоком вливань в національну економіку (рис. 3).

Так, у 2 кварталі першого півріччя 2015 року порівняно з 1-шим кварталом даного року від'ємне сальдо перевищення пасивів інвестицій над активами зросло на 4%. Таким чином, чиста міжнародна позиція погіршилася з -55791 млн дол. до -58569 млн дол.

З метою коригування накопичених у 2010—2013 роках зовнішніх дисбалансів та з огляду на низькі обсяги валютних резервів, Національний банк України в 2015 році розпочав перехід до гнучкого обмінного курсу, в результаті чого середньозважений курс на міжбанківському ринку з початку року зріс майже удвічі до 15,77 грн. за дол. США станом на кінець 2014 р., а у вимірі в середньому по року — майже у 1,5 рази до 11,89 грн. за дол. США. Разом з тим, у 2014 році Національний банк України тричі збільшував облікову ставку: з 15.04.2014 на 3 відсоткових пункти до 9,5%, з 17.07.2014 до 12,5%, з 13.11.2014 до 14%.

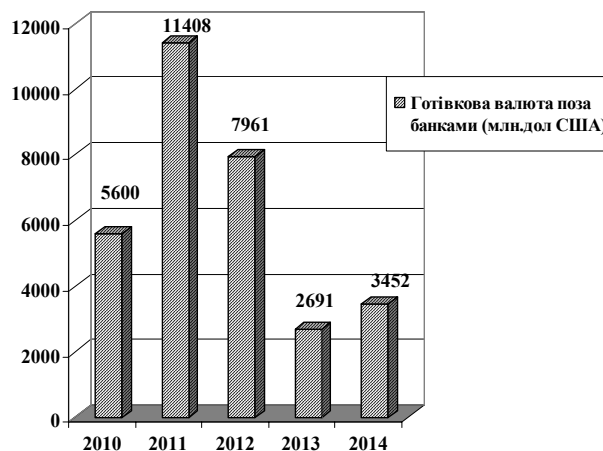


Рис. 5. Динаміка приросту готівкової валюти поза банківською системою в Україні за 2010—2014 рр. (млн дол. США)

Джерело: складено за даними Національного банку України [9].

Аналіз структури прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіці України за видами економічної діяльності представлений у вигляді діаграм (див. рис. 4), з яких чітко видно, що за 2013—2014 рр. значним змінам структура не підлягала і найбільша частка прямих інвестицій припадає на фінансову та страхову діяльність; металургійне виробництво, оптову та роздрібну торгівлю та операції з нерухомістю.

Така ж структура спостерігалася і у попередні роки, а саме в 2010 році: на фінансовий сектор припадало 33% прямих інвестицій, металургійне виробництво — 20,8%, операції з нерухомістю — 9,1%, оптову торгівлю — 7,6% [4]; у 2011 році: фінансовий сектор — 32,1%, металургійне виробництво — 19,1%, операції з нерухомістю — 10,0%, оптову торгівлю — 7,3% [5]; у 2012 році: фінансовий сектор — 28,5%, металургійне виробництво — 17,3%, операції з нерухомістю — 14,2%, оптову торгівлю — 7,0% [6].

Сальдо за кредитами та облігаціями в цілому за період 2010—2013 рр. було додатним: у 2010 р. — 6,8 млрд дол. США, 2011 р. — 2,6 млрд дол. США, 2012 р. — 6,0 млрд дол. США, 2013 р. — 7,3 млрд дол. США. У 2011 році незважаючи на погіршення ситуації на світових фінансових ринках, обсяги чистого залучення кредитних ресурсів реальним сектором у 1,5 раза перевищили рівень попереднього року та становили 5,2 млрд дол. США (в 2010 році — 3,4 млрд дол. США), а rollover — 145%. Банківський сектор натомість продовжував здійснювати виплати за раніше залученими борговими ресурсами: чисте погашення за кредитами та облігаціями банків становило 3,8 млрд дол. США (у 2010 році — 1,8 млрд дол. США), а rollover за рік — 66%. Чисті залучення сектору загального державного управління (1,1 млрд дол. США) були значно нижчими, ніж у 2010 році (5,1 млрд дол. США). Насамперед це пов'язано з відсутністю можливостей щодо розміщення єврооблігацій у другому півріччі у зв'язку з погіршенням ситуації на світових ринках капіталу. Крім того, протягом року скорочувалися обсяги ОЗДП у власності нерезидентів — на 0,7 млрд дол. США (тоді як у 2010 році вони зросли на 1,2 млрд дол. США).

У період 2012—2013 рр. суттєво зросли чисті залучення уряду (2012 р. — 2,4 млрд дол. США, 2013 р. — 4,8 млрд дол. США). Основним інструментом залучень були ОЗДП (сальдо за операціями з ними в 2013 році становило 4,3 млрд дол. США порівняно з 3,4 млрд дол. США у 2012 році). Чисті залучення за кредитами та облігаціями реального сектору в 2012 році становили 6,6 млрд дол. США та в 2013 році вони скоротилися до 1,9 млрд дол. США. Здебільшого у 2012 році залучалися довгострокові кредити та банківський сектор скоротив свою зовнішню заборгованість на 3,0 млрд дол. США, хоча це й не так активно, як у попередні роки. У 2013 році сальдо за кредитами та облігаціями банківського сектору порівняно з попередніми роками було додатним (0,7 млрд дол. США) і сформувалося за рахунок розміщення єврооблігацій на початку року та залучення короткострокових кредитів [4; 5; 6; 7].

У 2014 році дефіцит за кредитами та облігаціями приватного сектору уже становив 5,5 млрд дол. США (у

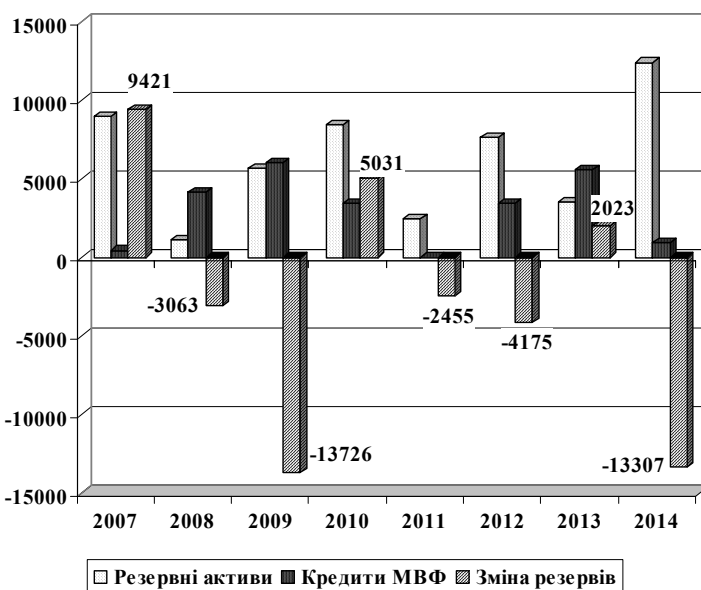


Рис. 6. Зміна міжнародних резервів України за 2007—2014 рр. (млн дол. США)

Джерело: складено за даними Національного банку України [8].

2013 році сальдо було додатним — 2,6 млрд дол. США), що зумовлено низькими обсягами залучень за довгостроковими кредитами. Водночас державний сектор залучив кредити та макрофінансову допомогу від ЄС (1,6 млрд дол. США), Світового банку (1,3 млрд дол. США), Канади (0,2 млрд дол. США), Японії (0,1 млрд дол. США) і розмістив єврооблігації під гарантії Уряду США на 1 млрд дол. США [8].

Оцінюючи стан готівкової валюти поза банками у 2011 році варто зазначити, що внаслідок загальної невпевненості щодо розвитку подій у фінансових системах США та країн Єврозони, обсяги приросту готівкової валюти поза банківською системою зросли до 11,4 млрд дол. США, що в 2,2 раза більше, ніж у 2010 році. У 2012 році приріст готівкової валюти поза банками скоротився на 33,9% — до 8,0 млрд дол. США (приріст готівкової валюти здебільшого пов'язано з парламентськими виборами та відповідним посиленням девальваційних очікувань) (рис. 5).

Проте у 2014 році приріст готівкової валюти майже не змінився порівняно з попереднім роком і становив 2,7 млрд дол. США. Практично весь вплив валюти поза банки відбувся в I кварталі (2,7 млрд дол. США) унаслідок високих девальваційних очікувань та розгортання політичної кризи в країні.

Чисте погашення заборгованості за торговими кредитами у 2014 році становило 7,2 млрд дол. США; з них 3,1 млрд дол. США — виплати боргу НАК "Нафтогаз України" за раніше поставлений газ [8].

Важливою складовою платіжного балансу є також резервні активи, які є індикатором зовнішньої стійкості, оскільки вони є тим запасом ліквідних валютних ресурсів, які країна може використати у випадку припинення припливу валюти з інших джерел. Зазвичай критерієм цього рівня є показник покриття резервами короткострокового зовнішнього боргу за залишковим терміном погашення.

Додатне сальдо зведеного платіжного балансу за 2010 рік становило 5,0 млрд дол. США. Крім того, в III та IV кварталах було отримано чергові транші від МВФ за кредитом "stand-by" на загальну суму 3,4 млрд дол. США (з них Урядом було отримано 2,0 млрд дол. США). За рахунок цього резервні активи зросли протягом 2010 року на 8,5 млрд дол. США. У результаті рівень міжнародних резервів за станом на 01.01.2011 р. становив 34,6 млрд дол. США, що забезпечує фінансування імпорту товарів та послуг протягом 4,2 місяця майбутнього періоду [4]. Проте у 2011 та 2012 роках рівень резервів скоротився за рахунок фінансування дефіциту зведеного платіжного балансу та виплат Урядом та Національним банком кредитів МВФ і становив у 2012 році 24,5 млрд дол. США, що забезпечує фінансування імпорту майбутнього періоду протягом 2,9 місяця (див. рис. 6).

Проте протягом 2013—2014 років рівень міжнародних резервів залишався недостатнім для повного покриття короткострокового боргу за залишковим терміном погашення. У 2014 році дефіцит зведеного платіжного балансу в розмірі 13,3 млрд дол. США фінансувався переважно за рахунок резервних активів (12,4 млрд дол. США). У 2014 році було отримано два транші від МВФ на загальну суму 4,6 млрд дол. США, водночас протягом року було погашено 3,7 млрд дол. США за залученими раніше кредитами. Станом на кінець 2014 року за даними Національного банку України міжнародні резерви скоротилися до 7,5 млрд дол. США, що забезпечує фінансування імпорту майбутнього періоду протягом 1,4 місяця, що є критичним, оскільки, за рекомендаціями МВФ, нормою вважається 3 місяця. Такий низький рівень цього показника, з одного боку, спонукає до продовження співробітництва зі світовими фінансовими організаціями щодо отримання довгострокових кредитів для поновлення міжнародних резервів до безпечно-го рівня, а з другого, — до більш виваженої політики регулювання зовнішніх залучень як державного, так і приватного секторів.

Зазначений фактор також сприяв погіршенню очікувань інвесторів щодо можливостей українських банків і компаній розраховуватися за своїми зовнішніми зобов'язаннями, зниженню рейтингів України та звуженню доступу до зовнішніх фінансових ресурсів.

Для покращення показників рахунку операцій з капіталом та фінансового рахунку з метою оптимізації платіжного балансу України вважаємо за доцільне розпочати процес скасування обмежень на рух капіталу, що дозволить поступово рухатись до лібералізації платіжного балансу.

За коментарями експертів Центру економічної стратегії та спираючись на міжнародний досвід, Україні слід дотримуватися інтегрованого підходу до лібералізації руху капіталу. Потрібно посилити інституційну спроможність країни протистояти волатильності потоків капіталу і перетворювати їх на продуктивні інвестиції. Передумовами повного зняття обмежень на рух капіталу є тривала макроекономічна та фінансова стабільність, сприятливий бізнес-клімат, розвинений внутрішній ринок цінних паперів та наявність дієвого нагляду у фінансовому секторі [3].

Запропонованими змінами можуть бути наступні:

— Україна бере на себе зобов'язання щодо забезпечення вільного руху капіталу в окремих сферах. Зокрема скасовуються обмеження в сфері прямих іноземних інвестицій, торгівельних кредитів, портфельних інвестицій та фінансових позик і кредитів. Поза сферою дії угоди залишається регулювання Україною закордонних інвестицій українців та скоріш за все депозити нерезидентів в українських банках. Аналогічні зобов'язання бере на себе Європейський Союз. Проте сьогодні рух капіталу на практиці вже є лібералізованим з боку ЄС.

— Україна і Європейський Союз зобов'язуються не запроваджувати нових обмежень на рух капіталу та поточні платежі і не робити існуючі обмеження більш жорсткими. Єдиним винятком є запровадження захисних заходів строком до 6 місяців, якщо є загроза монетарній або валютній політиці. Варто зазначити, що запровадження таких заходів дозволяється і законодавством Європейського Союзу

Лібералізація руху капіталу може призвести до скасування обмежень на максимальну відсоткову ставку іноземних запозичень, що позитивно вплине на розвиток бізнесу в країні. Зменшаться адміністративні вимоги щодо резервування за короткостроковими запозиченнями для банків та полегшаться процедурні механізми при залученні іноземного фінансування. Це може спростити залучення іноземного фінансування українськими компаніями та іноземні інвестиції в українські цінні папери. Водночас лібералізація може торкнутись лише руху капіталу з країнами Європейського Союзу, і не обов'язково передбачає скорочення бюрократичних процедур валютного контролю.

ВИСНОВКИ

В умовах посилення глобалізаційних процесів важливим завданням є інтеграція національної економіки у світові ринки, зокрема, фінансовий ринок. Участь країни у міжнародному русі капіталу дозволяють визначити показники рахунку операцій з капіталом та фінансового рахунку платіжного балансу, а також міжнародна інвестиційна позиція країни. Оцінка стану та динаміки цих рахунків впливає на формування рівноважного платіжного балансу країни.

Сучасний етап розвитку економіки України висуває першочергове завдання — запуск механізму інвестування національної економіки, зокрема, шляхом залучення прямих іноземних інвестицій. Аналіз рахунків капіталу та фінансового рахунку виявив тенденцію погіршення показників чистого сальдо прямого іноземного інвестування в січні — вересні 2015 році, яке склало 2,131 млрд дол. У попередньому 2014 році також цей рахунок було зведено з дефіцитом, який становив 8,0 млрд дол. США (у 2013 році додатне сальдо становило 18,5 млрд дол. США). Формування дефіциту насамперед було зумовлено погіршенням інвестиційного клімату внаслідок ведення бойових дій на сході країни та накопичення низки макроекономічних дисбалансів. Це обмежувало залучення приватним сектором як інвестиційних, так і кредитних ресурсів для рефінансування поточних виплат за попередніми позиками. Відтак, дефіцит за кредитами та облігаціями приватного сектору становив 5,52 млрд дол. США (у 2013 році сальдо було додатним — 2,6 млрд дол. США), що зумовлено низькими обсягами залучень за

довгостроковими кредитами. Чистий відплив прямих іноземних інвестицій становив 11,1 млрд дол. США, що спостерігалось лише у кризовому IV кварталі 2008 р. Як результат, обсяг чистих надходжень за прямими іноземними інвестиціями становив 299 млн дол. США, міжнародні резерви скоротилися до 7,5 млрд дол. США, що забезпечують фінансування імпорту майбутнього періоду лише протягом 1,4 місяця.

Отже, пригнічення інвестиційної діяльності в країні не тільки негативно впливає на загальний стан вітчизняної економіки, а й погіршує передумови для її подальшого розвитку.

Таким чином, сьогодні нарізла необхідність проведення лібералізації руху капіталу, наближення його до рівня законодавства Європейського Союзу, що в кінцевому рахунку дозволить оптимізувати платіжний баланс України.

Важливим на цьому шляху є застосування інтегрованого підходу, який передбачає поступове зняття обмежень на різні види потоків капіталу у залежності від реалізації необхідних реформ та виконання передумов. Для економіки України доцільним може бути поетапне запровадження лібералізаційних механізмів платіжного балансу та руху капіталу. Так, на початковому етапі повинно зніматися обмеження та створюватись сприятливе середовище для притоку прямих іноземних інвестицій, що активізуватиме не тільки іноземного інвестора, а й в цілому зовнішньоторговельну діяльність країни. Другий етап пов'язаний з лібералізацією вільного притоку портфельних інвестицій в акціонерний капітал та призупинить відтік прямих іноземних інвестицій. На третьому етапі проводиться лібералізація короткострокових потоків капіталу, і в останню чергу знімаються обмеження на закордонне інвестування резидентами.

Україна зобов'язалась вживати заходів щодо подальшої лібералізації руху капіталу до рівня рівноцінного законодавству ЄС. Така лібералізація є передумовою формування єдиного ринку з Європейським Союзом у сфері фінансових послуг.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Актуальним та важливим завданням щодо забезпечення економічного зростання та впливу рахунку операцій з капіталом та фінансового рахунку на оптимізацію платіжного балансу країни залишається пошук адекватних механізмів та інструментів створення кращого інституційного середовища для проведення лібералізації руху капіталу.

Література:

1. Керівництво з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції Методичний коментар до статистики зовнішнього сектору України 6-те видання [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article>
2. Мулякова-Бочі А.К. Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій платіжного балансу в посткризовому розвитку економіки України / А.К. Мулякова-Бочі, О.О. Сунцова // Бізнес Інформ. — 2012. — № 5. — С. 182—184.
3. Репко М. Зняття валютних обмежень та лібералізація руху капіталу: як і коли? / М. Репко (прес-реліз)

12 жовтня 2015 р. — Центр економічної стратегії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ces.org.ua/fx-press-release/>

4. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2010 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73706>

5. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2011 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=112444>

6. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2012 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1316033>

7. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2013 рік. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=7471977>

8. Платіжний баланс України 2014 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=91916>

9. Платіжний баланс України 2015 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613

References:

1. Guidance of balance of payments and international investment position "Methodical comment for external sector statistics Ukraine" (2015), 6th ed, available at: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article> (Accessed 2015).
2. Muliakova-Bochi, A.K. (2012), "Capital account and financial account balance of payments in the post-crisis development of economy of Ukraine", *Biznes Inform*, vol. 5, pp. 182—184.
3. The official site of Economic Strategy Center (2015), "Removal of exchange controls and the liberalization of capital movements: how and when?", available at: <http://ces.org.ua/fx-press-release/> (Accessed 12 Oct 2015).
4. National Bank of Ukraine (2010), "Balance of payments and external debt of Ukraine in 2010", available at: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73706> (Accessed 2010).
5. National Bank of Ukraine (2011), "Balance of payments and external debt of Ukraine in 2011", available at: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=112444> (Accessed 2011).
6. National Bank of Ukraine (2012), "Balance of payments and external debt of Ukraine in 2012", available at: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1316033> (Accessed 2012).
7. National Bank of Ukraine (2013), "Balance of payments and external debt of Ukraine in 2013", available at: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=7471977> (Accessed 2013).
8. National Bank of Ukraine (2014), "Balance of payments and external debt of Ukraine in 2014", available at: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=91916> (Accessed 2014).
9. National Bank of Ukraine (2015), "Balance of payments and external debt of Ukraine in 2015", available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613 (Accessed 2015). *Стаття надійшла до редакції 16.11.2015 р.*

УДК 336.78.065

Ю. В. Ніколаєнко,
к. е. н., доцент, професор кафедри фінансів і банківської справи,
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів

ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ЯК СКЛADOVA БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Yu. Nikolaenko,
Candidate of Science in Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Finance and Banking,
Chernihiv National Technological University, Chernihiv

PROCESS OF MANAGEMENT A CREDIT RISK AS CONSTITUENT OF BANK MANAGEMENT

Розглянуто наявні методи та інструменти управління кредитними ризиками в банку, що виникають у результаті реалізації кредитних відносин із корпоративними клієнтами. Наведено негативні фактори впливу на процес управління і запропоновано методи мінімізації їх негативного впливу. Пропонуються заходи щодо вдосконалення управління кредитним ризиком банку.

Present methods are considered and instruments management credit risks in a bank, which arise up as a result of realization of credit relationships with corporate clients. It is resulted negative faktorii influence on the process of management and the methods of minimization of them are offered negative influence. Measures are offered on perfection of management of bank a credit risk.

Ключові слова: кредитний ризик, методи управління кредитним ризиком, диверсифікація, лімітування, створення резервів.

Key words: credit risk, methods of management a credit risk, diversification, limiting, accumulation of reserves.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Управління кредитними ризиками розглядається як один із важливих напрямів фінансового менеджменту в банку. Слід зазначити, що при дослідженні даного питання, незважаючи на широке коло використання цього поняття у галузі банківського менеджменту, чіткого визначення цієї економічної категорії ми не знайшли, а тому, ознайомившись із працями вітчизняних та зарубіжних фахівців, а також використовувачи Методичні вказівки щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затверджені постановою Правління НБУ від 02.08.2004 р. № 361, у ході даної роботи було розроблено авторське визначення поняття управління кредитним ризиком [1].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемі кредитних ризиків присвячені наукові праці А.М. Герасимовича, І.А. Бланка, В.М. Голуба, С.В. Мочерного, О.В. Дзюблюка, Г.Т. Карчевої, І.М. Лазепка, А.М. Мороза, О.В. Пернарівського, І.М. Парасій-Вергуленко, А.А. Пересади, М.І. Савлука та ін. Серед відомих західних авторів особливо значимі праці Дж. Міль, А. Пігу, Дж. Маршалла, Л. Гітмана, Г. Марковіца, П. Роуза, Б. Едварда, Ф. Найта, Ф. Фабозці та ін. Проте, незважаючи на значну кількість фундаментальних наукових робіт з цієї тематики, проблема управління кредитним ризиком з позиції сучасних світових тенденцій розвитку банківської системи у світі не знаходить достатнього відображення в наукових джерелах.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Підвищення інтересу до оцінки кредитного ризику пов'язано зі зростанням обсягів кредитних та інвести-

ційних операцій банків, зниженням рентабельності в банківській сфері, що спонукає банки приймати на себе високі кредитні ризики. Усе це обумовлює актуальність науково обгрунтованого управління кредитними ризиками. Ефективний менеджмент кредитних ризиків окремих банків сприятиме стабілізації банківської системи країни в цілому.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Управління кредитним ризиком банку — це комплекс управлінських заходів банку, направлених на виявлення і прогнозування виникнення ризиків кредитної діяльності, оцінку їх величини, віднесення до певної категорії, мінімізацію та усунення наявних ризиків, визначення взаємозв'язку між різними їх категоріями, здійснення моніторингу і контролю його ризикової позиції. Мета управління кредитним ризиком полягає в забезпеченні мінімального рівня ризику при заданому рівні доходності кредитного портфеля. Управління кредитним ризиком банку складається з наступних етапів: 1) оцінка кредитного ризику; 2) моніторинг кредитного ризику; 3) регулювання кредитного ризику; 4) мінімізація ризику.

Методи управління кредитним ризиком поділяються на дві групи відповідно до чинників, що їх спричиняють. Схему класифікації методів управління кредитним ризиком відображає рисунок 1 [2].

Перша група — методи управління кредитним ризиком на рівні окремої позики:

- 1) аналіз кредитоспроможності позичальника;
- 2) аналіз та оцінка кредиту;
- 3) структурування позики;
- 4) документування кредитних операцій;
- 5) контроль за наданим кредитом та станом застави.

Особливістю перелічених методів є необхідність їх послідовного застосування, оскільки одночасно вони являють собою етапи процесу кредитування. Якщо на кожному етапі перед кредитним співробітником поставлено завдання мінімізації кредитного ризику, то правомірно розглядати етапи кредитування як методи управління ризиком окремої позики [2].

У процесі роботи, що передуює укладанню кредитної угоди, працівник банку повинен ретельно проаналізувати кредитоспроможність позичальника, тобто його здатність своєчасно погасити кредит, виявити фактори, які можуть спричинити непогашення позички. Кредитоспроможність позичальника, на відміну від його платоспроможності, не фіксує неплатежі за минулий період чи на певну дату, а прогнозує здатність до погашення боргу на найближчу перспективу. Отже, кредитоспроможність — це якісна оцінка позичальника, яка дається банком до розгляду питання про можливість і умови кредитування і дозволяє передбачити ймовірність своєчасного повернення позичок та їх ефективного використання. Межі вивчення кредитоспроможності залежать від: розміру позички; терміну позички; результатів минулої діяльності позичальника; забезпечення кредиту (яка форма забезпечення передбачається); взаємовідносин банку з клієнтом. Жодних твердих правил щодо цього не існує, оскільки кожний клієнт, що подав кредитну заявку, може мати специфічні особливості, які вимагають більш детального вивчення. Банк може використовувати різні джерела інформації про кредитоспроможність потенційного позичальника, однак основними є фінансові звіти позичальника (баланс, звіт про прибутки і збитки), які є основним джерелом внутрішньої інформації. Розрахунок різних коефіцієнтів на основі цих звітів дозволяє глибше проаналізувати дійсний стан справ потенційного позичальника, оцінити перспективи його розвитку і здатність погасити позику. Одночасно з цим вивчається репутація позичальника, його чесність, порядність, взаємовідносини з іншими банками, компетентність керівників, досвід і знання справи, потенційні можливості, особистий добробут позичальника, ринкова вартість підприємства та інші.

Здійснюючи оцінку кредитоспроможності, комерційні банки України керуються власними положеннями, що розробляються кожним банком, а також повинні враховувати нормативні вимоги НБУ, зокрема Рекомендації щодо визначення фінансового стану позичальників (постанова НБУ № 323 від 29.09.97) та Положення про порядок формування і використання резерву на можливі втрати за позиками комерційних банків (затверджене правлінням НБУ № 520 від 16.12.98). Згідно з цими документами НБУ виділяє три групи позичальників: юридичні особи, крім комерційних банків; комерційні банки; фізичні особи.

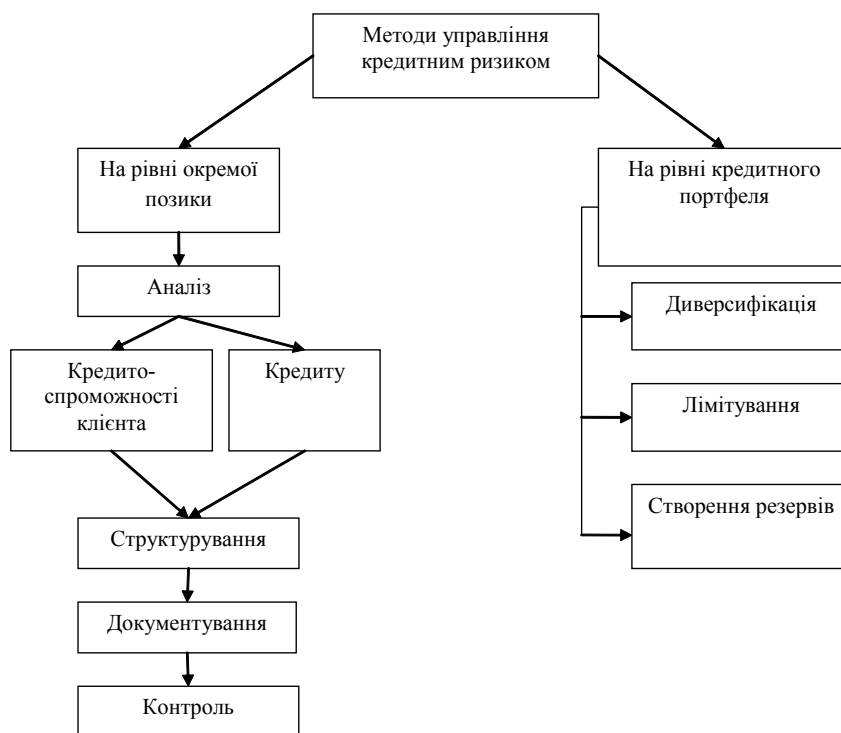


Рис. 1. Схема класифікації методів управління кредитними ризиками

Контроль за станом кредиту і станом застави передбачає необхідність підтримувати з позичальником тісні контакти протягом усього строку користування кредитом. Банк повинен слідкувати за станом справ у клієнта і у разі необхідності застосовувати упереджувальні дії щодо захисту своїх інтересів.

У практиці роботи українських комерційних банків найпоширенішими формами забезпечення зобов'язань позичальника перед банком є застава майна, гарантія (поручительство) третьої особи, стягнення пені і штрафів, переуступка на користь банку вимог і рахунків позичальника третій особі, страхування відповідальності позичальника перед банком за неповернення кредитів і ризику непогашення кредитів. Правові основи цих форм застави визначені Цивільним кодексом України. Слід зазначити, що нещодавні події банківської кризи довели недостатність цих методів забезпечення та їх неефективність.

Методи управління ризиком кредитного портфеля банку:

1) диверсифікація; 2) концентрація; 3) лімітування; 4) створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями.

Метод диверсифікації полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками (розмір капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон). Розглядають три види диверсифікації — галузеву, географічну та портфельну. Галузева диверсифікація означає розподіл кредитів між клієнтами, які здійснюють діяльність у різних галузях економіки. Для зниження загального ризику портфеля вирішальне значення має добір галузей, який повинен ґрунтуватися на результатах статистичних досліджень. Найвищий ефект досягається в разі вибору позичальників,

Таблиця 1. Рекомендована структура заборгованості за кредитним портфелем банку

Вид заборгованості	Частка, %
Консолідована заборгованість за «стандартними» кредитами	Не менше 22
Консолідована заборгованість за кредитами «під контролем»	Не більше 38
Консолідована заборгованість за кредитами «субстандартні»	Не більше 30
Консолідована заборгованість за кредитами «сумнівні»	Не більше 5
Консолідована заборгованість за кредитами «безнадійні»	Не більше 5

котрі працюють у галузях з протилежними фазами коливань ділового циклу. Тоді зниження доходів від однієї групи клієнтів компенсується підвищенням доходів від іншої групи, що допомагає мінімізувати ризик. Географічна диверсифікація полягає в розподілі кредитних ресурсів між позичальниками, які перебувають у різних регіонах, географічних територіях, країнах із різними економічними умовами. Географічна диверсифікація як метод зниження кредитного ризику доступна лише великим банкам, які мають розгалужену мережу філій та відділень на значній території.

Портфельна диверсифікація означає розосередження кредитів між різними категоріями позичальників — великими і середніми компаніями, підприємствами малого бізнесу, фізичними особами, урядовими та громадськими організаціями, домашніми господарствами тощо. Кредити, надані у сфері малого бізнесу, часто супроводжуються підвищеним рівнем ризику, хоча й мають вищий рівень доходності. Такі позичальники часто обмежені у виборі кредитора, тому банк може диктувати власні умови кредитної угоди. Якщо позичальником є велика компанія, то кредитний ризик оцінюється як незначний, але й доходність такого кредиту невелика.

Метод диверсифікації слід застосовувати зважено та обережно, спираючись на статистичний аналіз і прогнозування, враховуючи можливості самого банку і, насамперед, рівень підготовки кадрів. Диверсифікація потребує професійного управління та глибокого знання ринку.

Концентрація кредитного портфеля означає зосередження кредитних операцій банку в певній галузі чи групі взаємопов'язаних галузей, на географічній території, або кредитування певних категорій клієнтів. Формуючи кредитний портфель, слід додержувати певного рівня концентрації, оскільки кожний банк працює в конкретному сегменті ринку і спеціалізується на обслуговуванні певної клієнттури. Водночас надмірна концентрація значно підвищує рівень кредитного ризику. Часто банки концентрують свої кредитні портфелі в найпопулярніших секторах економіки таких, як енергетика, нафтова та газова промисловість, інвестування нерухомості. Визначення оптимального співвідношення між рівнями диверсифікації та концентрації кредитного портфеля банку є завданням, яке має вирішувати менеджмент кожного банку залежно від обраної стратегії, можливостей та конкретної економічної ситуації.

Лімітування обсягів кредитних операцій обмежує концентрацію кредитного портфеля в розрізі окремих позичальників, груп позичальників, бізнесів, галузей, секторів економіки і регіонів. Ліміт у розрізі окремого позичальника визначає максимальну суму та умови надання кредиту.

Розрахунок ліміту проводиться на основі аналізу кредитоспроможності позичальника (фінансових показників

діяльності, бізнес-плану тощо). Розмір ліміту коригується залежно від поточного фінансового стану боржника і прогнозованої оцінки його майбутнього фінансового стану. Основними нормативами кредитного ризику є нормативи НБУ, визначні в Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженій постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р. Штрафи за порушення норм перелічених нормативів застосовуються на кожний випадок порушення [3].

Існують також внутрішньобанківські нормативи та ліміти:

- обмеження загального обсягу кредитного портфеля відносно робочих активів. Рекомендоване граничне значення — не більше 50 % (розмір більше 50 % свідчить про агресивний характер кредитної політики банку);

- обмеження за концентрацією структури кредитного портфеля в розрізі бізнесів (корпоративний, індивідуальний, міжбанківський);

- обмеження за концентрацією кредитів у розрізі галузей, секторів економіки напрямів діяльності, регіонів, видів забезпечення тощо;

- обмеження непокритого кредитного ризику (відповідно до стандартів, прийнятих при оцінці кредитного ризику провідними світовими аудиторськими фірмами).

Одним із головних інструментів управління кредитним ризиком та компенсації можливих фінансових втрат від неповернення кредитів є формування страхових резервів за кредитними операціями. Формування резерву на покриття можливих збитків за кредитами проводиться відповідно до Положення НБУ № 279 від 06.07.2000 р., згідно з яким банки зобов'язані здійснювати розрахунок резервів під стандартну та нестандартну заборгованість (з урахуванням строків погашення боргу за кредитними операціями) протягом місяця, в якому здійснено кредитну операцію (або укладено угоду на її здійснення). Формування резервів банки зобов'язані здійснювати щомісячно в повному обсязі (незалежно від розміру їхніх доходів) за групами ризику відповідно до сум фактичної кредитної заборгованості за станом на перше число місяця, наступного за звітним, до встановленого строку для подання місячного балансу. Нижче наведена рекомендована структура заборгованості за кредитами (табл. 1).

Крім спеціального резерву, який формується за рахунок прибутку до оподаткування, банки створюють загальний резерв, джерелом формування якого є чистий прибуток. Створення та використання загального резерву регулюється чинним законодавством кожної країни. Здебільшого кошти загального резерву спрямовуються на покриття втрат за кредитами, які виникли з вини банку, на відшкодування судових витрат, на покриття втрат у повному обсязі, якщо коштів спеціального резерву для цього виявилось недостатньо.

Спеціальний резерв створюється за рахунок витрат банку, а загальний — за рахунок чистого прибутку [4].

ВИСНОВКИ

Таким чином, управління кредитними ризиками — це комплекс превентивних заходів щодо мінімізації ризиків у процесі кредитування. Методи управління кредитним ризиком поділяються на дві групи відповідно до

чинників, що їх спричиняють — це методи управління на рівні окремої позики:

- 1) аналіз кредитоспроможності позичальника;
- 2) аналіз та оцінка кредиту;
- 3) структурування позики;
- 4) документування кредитних операцій;
- 5) контроль за наданим кредитом та станом заста-

ви.

І на рівні кредитного портфеля:

- 1) диверсифікація;
- 2) концентрація;
- 3) лімітування;
- 4) створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями.

Література:

1. Методичні вказівки щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова від 02.08.2004 р. №361 [Електронний ресурс] / Правління НБУ. — Режим доступу: www.bank.gov.ua
2. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник / Л.О. Примостка. — К.: КНЕУ, 2004. — 468 с.
3. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова від 28.08.2001 р. №368 [Електронний ресурс] / Правління НБУ. — Режим доступу: www.bank.gov.ua
4. Інструкція про порядок формування резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Постанова від 06.07.2000 р. №279 від 06.07.2000 р. №279 [Електронний ресурс] / Правління НБУ. — Режим доступу: www.bank.gov.ua
5. Дзюблюк О. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / Олександр Дзюблюк // Журнал європейської економіки. — 2010. — № 1. — С. 108—124.
6. Стешенко О.Д. Управління кредитним ризиком комерційного банку / О.Д. Стешенко, А.П. Нікітенко / Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2013. — №42. — С. 327—330.
7. Гайдаржийська О.М. Напрями удосконалення управління кредитним ризиком / О.М. Гайдаржийська, О.Г. Чернікова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. — 2014. — № 38. — С. 47—50.
8. Прийдун Л. Оцінка зарубіжного досвіду мінімізації рівня проблемної заборгованості у кредитних операціях банків / Л. Прийдун // Науковий вісник: Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. — 2011. — № 16. — С. 201—209.
9. Квасницька Р.С. Управління ризиками як елемент забезпечення фінансової стійкості комерційного банку / Р.С. Квасницька, І.В. Хаврус // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 3. — С. 146—149.
10. Васюренко О.В. Банківський нагляд: підручник / О.В. Васюренко, О.М. Сидоренко. — К., 2011. — С. 270—279.
11. Квасницька Р.С. Управління кредитними ризиками в банківській системі / Р.С. Квасницька, Н.В. Кунда // Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — № 6, Т. 2. — С. 245—249.

12. Бобиль В. Сучасний ризик-менеджмент у банківській діяльності: теоретичний аспект / В. Бобиль // Вісник Національного банку України. — 2008. — №11. — С. 28—32.

13. Бугель Ю. Основні методологічні шляхи вдосконалення сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальника / Ю. Бугель // Банківська справа. — 2007. — №4. — С. 54—59.

14. Гарбар Ж.В. Управління кредитним ризиком комерційного банку / Ж.В. Гарбар, Л.В. Стафійчук // Вісник КНТЕУ. — 2009. — №1. — С.34—39.

References:

1. The Pravlinniya NBU (2004), The methodical pointing is in relation to organization and functioning of the systems of risk management in the jars of Ukraine, available at: www.bank.gov.ua. (Accessed 13 November 2015).
2. Primostka, L.O. (2004), Finansoviy menedgment u banku [Financial management in a bank], Kiev, Ukraine, 468 p.
3. The Pravlinniya NBU (2001), Instruction is about the order of adjusting of activity of banks in Ukraine, available at: www.bank.gov.ua (Accessed 16 November 2015).
4. The Pravlinniya NBU (2000), Instruction about the order of forming of reserve for the compensation of possible losses after the credit operations of banks, available at: www.bank.gov.ua
5. Dziubliuk, O. (2010), "A mechanism of providing of quality of credit brief-case and management of bank a credit risk is in the period of the crisis phenomena in an economy", Jurnal evropeyskoï ekonomiku, vol. 1, pp. 108—124.
6. Steshenko, O.D. and Nikitenko, A.P. (2013), "The management of credit risk of the commercial bank", Visnuk ekonomiku transport i promuslovosti, vol. 42, pp. 327—330.
7. Gaydarjiyska, O.M. and Chernikova, O.G. (2014), "Directions of improvement of management a credit risk", Problemu pidvushenniya efekturnosti infrastrukturu, vol. 38, pp. 47—50.
8. Pruydun, L. (2011), "An estimation of foreign experience of minimization of level of problem debt is in the credit operations of banks", Naukovuy visnuk: Ukrainska nauka: munyle, sychasne, maibytne, vol. 16, pp. 201—209.
9. Kvasnucka, R.S. and Havrus, I.V. (2010), "Management as element of providing of financial firmness of commercial bank risks", Visnuk Hmelnuckogo nacionalnogo universutety, vol. 3, pp. 146—149.
10. Vasiyrenko, O.V. and Sudorenko, O. M. (2011), Bankivskiy naglyad [Bank supervision], Kiev, Ukraine, pp. 270—279.
11. Kvasnucka, R.S. and Kynda, N.V. (2011), "A management credit risks is in the banking system", Visnuk Hmelnu-kogo nacionalnogo universutety, vol. 6, pp. 245—249.
12. Bobul, V. (2008), "Modern rizik-menedzhment in bank activity: theoretical aspect", Visnuk Nacionalnogo Banku Ukrainu, vol.11, pp. 28—32.
13. Bugel, Yu. (2007), "Basic methodological ways of perfection of modern methods of estimation of solvency of borrower", Bankivska sprava, vol.4, pp. 54—59.
14. Garbar, J.V. and Stafiychuk, L.V. (2009), "Management of commercial bank a credit risk", Visnuk KNTEU, vol. 1, pp. 34—39.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2015 р.

А. В. Пислиця,
к. е. н., доцент кафедри фінансів,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ТРАКТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АКЦИЗІВ

A. Pyslytsya,
PhD, Associate Professor Department of Finance Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman, Kyiv

THE EVOLUTION OF THE SCIENTIFIC VIEWS ON THE INTERPRETATION OF EXCISE EFFICIENCY

Метою даної статті було оприлюднення результатів наукового дослідження теоретичних засад визначення ефективності податків взагалі та акцизів зокрема. Стаття виконана із застосуванням таких методів дослідження, як: діалектичний підхід, системний аналіз, логічний та історичний методи.

Проаналізовано та систематизовано погляди видатних представників різних наукових шкіл, напрямів і течій економічної науки минулого, що дало можливість показати глибину та сутність фіскальної та економічної ефективності податків взагалі та акцизів зокрема, фактори впливу та показники їх оцінки.

За результатами проведеного дослідження зроблені такі висновки щодо доцільності використання наукових підходів вчених минулого: при порівнянні фіскальної та економічної ефективності податків у різних країнах, слід враховувати статистичні дані не тільки щодо сум мобілізованих податків, але порівнювати їх з іншими макропоказниками, зокрема з чисельністю населення в державі; прототип сучасного коефіцієнту податкових надходжень на душу населення, запропонований А. Смітом, можна поррахувати і для ПДВ: слід співвіднести надходження від ПДВ і загальну кількість населення (по акцизному податку такі розрахунки є недоцільними, оскільки невідомо, яка кількість населення споживає ті чи інші види підакцизних товарів); під час розробки податкових реформ, необхідно розуміти непередбачуваність деяких наслідків та нетотожність зниження податків та покращення ситуації у державі.

Результати проведеного дослідження будуть корисними науковцям, практикам, студентам та всім тим, хто цікавиться проблематикою оподаткування, загалом, та ефективністю оподаткування, зокрема.

The aim of this article was to publish the results of academic research of theoretical principles that determine the effectiveness of taxes in general and excise in particular. During the academic research the author used such research methods: dialectical approach, systems analysis, logical and historical methods.

Analyzed and systematised the views of the prominent representatives of different scientific schools of economics of the past, which made it possible to show the depth and nature of fiscal and economic efficiency of the taxes in general and excise in particular, factors of their influence and indicators of their evaluation.

The results of the study made the following conclusions regarding the feasibility of using scientific approaches of scientists from the past: when comparing the fiscal and economic efficiency of taxes in different countries we have to consider the statistics not only on the amounts of mobilized taxes, but to compare them with other macroeconomic indicators, including the indicator of the population in the country; the prototype of the modern ratio of tax revenues per person, proposed by Adam

Smith can be calculated for VAT as well: the revenues from VAT and the total population should be compared (by the excise tax such calculations is impractical because it is unknown how many people consume certain types of excisable goods); during the development of tax reforms it is necessary to understand some unpredictable consequences and nonidentical tax cuts and improvements in the state.

The results of this study will be useful for researchers, practitioners, students and all those who are interested in tax issues in general and tax efficiency in particular.

Ключові слова: податки, акцизи, податок на додану вартість, акцизний податок, ефективність, фінансова ефективність акцизів, фінансова спроможність, економічна ефективність акцизів, адміністрування акцизів, податкова реформа.

Key words: taxes, excises, VAT, excise tax, efficiency, fiscal efficiency of excises, fiscal capacity, economic efficiency excises, administration of excises, tax reform.

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

Питання визначення ефективності стає дедалі актуальнішим як в Україні, так і в усьому світі. Податки, в тому числі акцизи, посідають вагоме місце у формуванні доходів Зведеного бюджету України. Відтак держава зацікавлена у підтриманні на високому рівні фінансової та економічної ефективності цих податків на споживання. В цьому можуть стати у нагоді не тільки результати досліджень науковців-сучасників, але й здобутки вчених минулого, адже не дарма кажуть: "Усе нове — це забуте старе".

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Податки на споживання, питання щодо підвищення ефективності їх адміністрування, зростання фінансового значення та регулюючої ролі вивчалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Долучалась до цієї проблематики й автор публікації [1—4].

Історичні аспекти оподаткування, у тому числі акцизів, висвітлювались у працях Андрущенко В.Л. [5—6], Львовича С.В. [7—10], Мельника В.М. [6], Мельника П.В. [6], Павленка В.В. [11], Павленка В.П. [11], Подоляки А.М. [11], Небрат В.В. [12—13], Пушкарьової В.М. [14], Федосова В.М. [7—10; 15], Юрія С.І. [7—10], Юхименка П. І. [7—10; 15], Ярошенка Ф.О. [6; 11].

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Мета статті — оприлюднення результатів наукового дослідження теоретичних засад визначення ефективності податків взагалі та акцизів зокрема.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Дефініції фінансової та економічної ефективності податків не вживались вченими минулого, але роль податків у поповненні доходів бюджету та їх вплив на економіку досліджували М.М. Алексєнко [13], Д.П. Бого-

лепов [16], А. Вагнер [14], С.Ю. Вітте [17], П.П. Гензель [18], А. Еспінас [19], А.О. Ісаєв [20], Дж. Кейнс [21], І.М. Кулішер [10], Д. Мак-Кулох [14], Г. Мейєр [22], М. Мейєр [23], Дж.С. Міль [24], М.І. Мітіліно [25], Ф. Нітті [26], І.Х. Озеров [27], В. Петті [28], Д. Рікардо [29], Е. Селігман [30], А. Сміт [31], О.О. Соколов [32], М.М. Сперанський [33], Дж. Стігліц [34], В.Т. Судейкін [35], І.Т. Тарасов [36], В.Н. Твердохлебов [14], А.А. Тривус [14], М.І. Тургєнєв [33], С.Д. Шалімов [37], І.І. Янжул [38].

Перш ніж перейти до розгляду генезису уявлень вчених минулого на ефективність податків, зазначимо, як ми розуміємо зміст цього поняття. Виходячи з двох функцій податків, слід розрізняти фінансову та економічну ефективність, між якими існує взаємозв'язок, що обумовлює існування спільних факторів впливу: внутрішніх (базуються на суті самого податку) та зовнішніх (законодавчих, організаційних, політичних, загальноекономічних), показано їх взаємозв'язок. Ефективність податку неможливо виміряти за допомогою одного показника. Фінансову ефективність податку можна виміряти за допомогою кількісних показників, а економічну — через оцінку тенденцій у динаміці показників, що характеризують виробництво та споживання, а також через порівняння показників до і після введення змін у механізмах справляння податків, спрямованих на досягнення поставленої мети.

Відповідно до наших уявлень про ефективність податків загалом та акцизів зокрема, погляди науковців минулого проаналізуємо у такій послідовності: спочатку щодо сутності, факторів впливу та показників оцінки фінансової та економічної ефективності податків загалом, а потім — саме стосовно акцизів.

Скористаємося результатами аналізу представників класичної політекономії. Так, щодо факторів впливу на фінансову ефективність податку, А. Сміт свого часу відзначав, що французька система оподаткування (за фінансовою ефективністю — А. В.) з усіх поглядів поступалась британській [31, с. 558]. Такий висновок він зробив, проаналізувавши відповідні статистичні дані щодо суми податків, отриманих за рік, і населення країни за той же період: у Великій Британії 10 млн фунтів з населення, що не досягало 8 млн душ, а у Франції з утримі більшим населенням (23—24 млн душ) дохід, що надійшов до державної скарбниці не досяг 15 млн ф. — половини того, чого можна було б очікувати, якби населення платило в тій самій пропорції до своєї кількості, як і населення Великої Британії [31, с. 558]. Такі розрахунки були прототипом сучасного коефіцієнту податкових надходжень на душу населення, що є одним з по-

казників податкового навантаження, від яких залежить фінансова ефективність податків. На нашу думку, подібний показник можна порахувати і для ПДВ: слід співвіднести надходження від ПДВ і загальну кількість населення (по акцизному податку такі розрахунки є недоцільними, оскільки невідомо, яка кількість населення споживає ті чи інші види підакцизних товарів). Порівняння показника податкового навантаження з ПДВ в динаміці з показником споживання в країні дасть змогу виявити вплив ПДВ на рівень споживання, що є основою для оцінки економічної ефективності даного податку.

Крім розрахунків, А. Сміт визначав також додаткові переваги Франції порівняно з Великою Британією, які, на його думку, мали б навпаки сприяти більш високому рівню надходжень від податків, а саме: кращі ґрунт і клімат; землі Франції значно довше обробляли і поліпшували, внаслідок чого вона багатша на все те, створення й накопичення чого вимагає тривалого часу, як, наприклад, багаті міста, зручні й добре споруджені будинки в місті й селі [31, с. 558]. Таким чином, додаткові переваги, перелічені Смітом, можна віднести до факторів впливу на фінансову ефективність податків, оскільки ці переваги на той час свідчили про добробут нації, рівень життя населення.

Стосовно витрат на адміністрування акцизів, наведемо думку А. Сміта: "стягування таких податків, навіть коли їх устанавлюють найдоцільнішим чином, вимагає значної кількості митних та акцизних чиновників, платня та здирство яких лягають дійсним податком на населення й нічого не приносять скарбниці" [31, с. 552].

Видатні науковці — представники інших наукових напрямів і шкіл у різні часи також не залишали поза увагою ефективність реалізації фінансової функції податків, зокрема необхідність мінімізації видатків на збір податків. О. Мірабо одним з принципів оподаткування визначив, що воно не повинно бути занадто обтяжене витратами на справляння [14, с. 98]. М.І. Тургенев у своїх працях давав рекомендації державним органам щодо скорочення видатків на справляння податків, вчений вважав, що потрібно скоротити велику кількість чиновників, заробітна плата яких може містити в собі важливу частину доходу від податку [14, с. 101]. Практику справляння податків майже до кінця 19 ст. В.М. Пушкарєва характеризує як затратну. З цих позицій красномовним є приклад Франції 18 ст., коли при міністрі фінансів М. Сюлі з 150 млн франків валової суми податків тільки 30 млн франків, або 20 %, надходило у якості чистого доходу [14, с. 195]. До кінця 19 ст. уряди змогли досягти такої мінімізації видатків на справляння, що ріст податкових доходів став випереджати витрати на їх збір, що стало можливим, як зазначає Ф. Нітті, завдяки "більш швидким і кращим засобам пересування, зростанню багатства, спрощенню всього фінансового механізму" [14, с. 195]. Одним з дев'яти принципів оподаткування, обґрунтованих А. Вагнером, є максимальне зменшення витрат на справляння [14, с. 102—103].

Перейдемо до економічної ефективності податків. Питання впливу податків на економіку розглядалося багатьма видатними економістами. Першими вказали на взаємозв'язок фінансів і народного господарства фізіократи (Ф. Кене, А. Тюрго, О. Мірабо) [14, с. 11]. Так, один із найбільш відомих представників цієї школи — французький економіст Ф. Кене (1694—1774) у розробленій ним економічній таблиці (Tableau Economique)

вперше поставив питання про органічний зв'язок податків і відтворювального процесу [39, с. 39]. У поясненні до своєї таблиці глава фізіократів серед причин, що скорочують виробництво, у першу чергу називає причини, пов'язані з податками: 1) погана форма оподаткування, якщо остання стосується фермера; 2) надмірний тягар податків внаслідок надмірних витрат на їх справляння; 3) надмірні судові витрати [14, с. 12]. Фізіократи протестували проти довільності податків, їх багаточисельності, що гальмувало економічний розвиток [14, с. 12].

Представники класичної школи (В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо) спирались на індивідуалістичні теорії держави та податків, згідно з якими податкам відводилась лише фінансова функція, а втручання держави у господарські процеси, зокрема за допомогою податків, не схвалювалося. Д. Рікардо зазначав, що часто податки опосередковано призводять до зовсім інших наслідків, ніж передбачали законодавці [29, с. 147]. Цю думку видатного класика політекономії особливо слід враховувати під час проведення податкових реформ та зміни податкового законодавства. Потенційні наслідки тої чи іншої законодавчої зміни мають бути максимально продумані, враховуючи як оптимістичний, так і песимістичний сценарії розвитку подій. Зазначимо, що дане завдання є непростим, оскільки, по-перше, існує часовий лаг (класично — не менше двох років) між змінами та їх наслідками у податковій системі. По-друге, при прогнозуванні наслідків можуть бути враховані не всі фактори впливу. Нашу думку підтверджує і І. М. Кулішер, який у передмові до роботи А. А. Трівуса "Податки як інструмент економічної політики" зазначав, що причина відсутності ґрунтовного дослідження впливу податків на народне господарство полягає в складності економічних явищ, сутність яких прикрита другорядними формами, що заплутують вивчення [14, с. 230].

Ф. Нітті як принцип оподаткування запропонував: "податки не повинні заважати розвитку виробництва" [14, с. 104]. Зважаючи на наше розуміння змісту економічної ефективності податків, реалізація цього принципу сприяє її підвищенню.

І.Х. Озеров зазначав, що при побудові податкової системи необхідно по можливості уникати шкідливого впливу оподаткування на виробництво, порушення цієї умови веде до скорочення фонду, з якого беруться кошти, необхідні для сплати податків [27, с. 277—278].

Принциповий підхід Д.С. Міля полягав у тому, що податки не повинні гальмувати розвиток виробництва і не повинні стосуватися товарів першої необхідності [14, с. 191].

К.Т. Еєберг вважав, що податкова система повинна по можливості уникати внесення розладу у промислове життя окремих господарств. Це положення вимагає такої організації податкової системи, яка вносила б якомога менший розлад у виробництво, обіг, розподіл і споживання господарчих благ [14, с. 194].

М.І. Тургенев відзначав вплив податків на промисловість: податки створюють перепони народній промисловості, віднімаючи частину капіталів, що споживаються підданими, від її призначення і надаючи її уряду [33, с. 239].

На думку М.М. Сперанського, доходи (на той час в основному податки) вважаються правильними: 1) коли вони не висушують джерел внутрішнього багатства; 2) коли розподіляються рівно; 3) коли не торкаються

капіталів, потрібних для виробництва, але відокремлюються від чистих прибутків; 4) коли спосіб справляння їх для уряду є дешевим, а для приватних осіб необтяжливим [33, с. 51].

Питання про регулюючу роль податків отримало новий рівень розвитку у 30-ті рр. у кейнсіанській теорії сукупного попиту: у практиці післявоєнного економічного регулювання податкам була відведена роль автоматичних стабілізаторів економічного циклу [14, с. 230].

С. Сімонді, розвиваючи ідеї А. Сміта та Д. Рікардо, наводив приклад згубного впливу податків на економіку: при міністрах Карла V та його наступниках промисловість занепадала у тих місцевостях, де вона раніше процвітала, і тут тепер стали навіть пишатися неробством; справді, хто захоче старанно працювати, якщо праця, замість того, щоб збільшувати статок, лише примушує ризикувати тим, чим володієш [14, с. 231]. На думку Ж. Б. Сея, податки не тільки руйнують промисловість, але й сприяють забобонам, породжують брехню, провокують схильність до лінї. Відповідно до теорії податку як бюджетної необхідності¹, що заперечувала відповідність між збитком, який спричиняє податок платнику, і отримуваним еквівалентом, законодавець при розробці певного податку може ставити собі цілі виключно фінансового характеру, по відношенню до приватного господарства податкова політика повинна переслідувати лише одну задачу — якомога менше його обтяжувати; той факт, що податки можуть бути корисними і у народногосподарському відношенні — ігнорується [14, с. 232]. В епоху меркантилізму, в силу дії цілого ряду факторів, податки були мало придатним засобом для ведення активної економічної політики [14, с. 235]. В.Н. Твердохлебов вважав розвиток виробничих сил найвищим принципом оподаткування, який повинен бути в основі кожної податкової системи [14, с. 238]. А.А. Трівус пропонував під достатністю податків з точки зору економічної політики розуміти таку висоту податкових ставок, яка гарантує той народногосподарський ефект, до якого прагне у даному випадку законодавець [14, с. 240].

Значну увагу регулюючому впливу податків приділив нобелівський лауреат Дж. Стігліц, який серед інших широко прийнятих ознак "гарної" податкової системи розглядав, зокрема, таку ознаку, як економічна ефективність — податкова система не повинна суперечити ефективному розподілу ресурсів [34, с. 369]. Вчений, наводячи різні історичні приклади, зазначає, що важливим пунктом дискусій останніх років про податкову політику було питання про те, чи не дестимулює діюча податкова система заощадження та трудову діяльність, і чи не спотворює вона економічну поведінку іншими способами [34, с. 369].

Взаємозв'язок між реалізацією фіскальної та регулюючої функцій податків відмічали і видатні науковці минулого. У пропозиціях М. І. Тургенєва ми бачимо підтвердження нашої тези про взаємозв'язок фіскальної та економічної ефективності податку: "коли надмірна величина податей викликає бажання уникнути сплати податку, то виникає потреба у додаткових видатках на справляння податків. Для того, щоб доходи від податків могли якомога більше перекривати витрати на справляння, система оподаткування повинна бути побудована так, щоб податок не шкодив промисловості, не відвертав людей від ремесел, для них вигідних, приму-

шуючи їх звертатись до не вигідних для них" [14, с. 102].

Щодо фіскальної ефективності саме акцизів зазначимо, що виконання акцизами фіскальної функції перебувало у колі уваги видатних вчених минулого. На користь фіскального значення акцизів В. Петті зазначав, що кожен повинен брати участь у державних витратах відповідно до того, що він бере собі і дійсно споживає [28, с. 81]. Крім того, цей вчений вважав справляння акцизів менш затратним, ніж тогочасних чисельних і різноманітних податків [28, с. 86]. М. І. Тургенєв зазначав, що непрямі податки не співвідносяться з четвертим принципом Сміта, оскільки вимагають багато витрат на справляння [14, с. 184]. Фінансист М. Н. Соболев говорить про три сторони фіскальних переваг непрямих податків: по-перше, "ці податки, оскільки вони падають на предмети широко вжитку, завжди вельми прибуткові для держави, їх дохідність базується саме на їх значному споживанні, вимірюваному мільйонами і десятками мільйонів пудів, відер та інших одиниць виміру; по-друге, непрямі податки включаються до ціни товару і сплачуються непомітно для споживача; по-третє, непрямі податки, входячи до ціни товарів, що купуються споживачами тоді, коли в них є гроші, не можуть супроводжуватися недоїмками, як це має місце з податками на виробництво (прямими податками) [14, с. 187—188]. М.Н. Соболев відмічав як недолік з фіскальної точки зору те, що непрямі податки вимагають великих витрат на справляння: необхідно утримувати чисельний персонал для нагляду за виробництвом оподатковуваних товарів, аби товари не потрапили на ринок без оподаткування; на кожному заводі повинні бути особливі агенти, які слідкують за виробництвом і за відпуском товарів з підприємства [14, с. 188].

Досліджуючи економічну ефективність акцизів, слід зазначити, що ще фізіократи та класики відмічали їх вплив на економічні процеси. В. Петті вважав, що акциз відображає домашні витрати і доводить до загального відома про надлишки [28, с. 95]. При цьому способом оподаткування завжди можна мати відмінні дані про багатство, ріст, промисли та силу країни в кожний момент [28, с. 86]. Крім того, цей податок, тільки якщо він не віддається на відкуп, спонукає до ощадливості, що є природним способом збагачення народу [28, с. 86]. Адам Сміт [31, с. 535—558] виявив вплив специфічних акцизів на певні економічні показники (рис. 1). Англійський класик економічної думки, поділивши предмети споживання на дві групи, негативно ставився до оподаткування предметів необхідності, але не заперечував проти податків на предмети розкоші [31, с. 535]. Він негативно оцінив вплив існуючих на той час податків на предмети необхідності у Голландії, відзначивши, що вони призвели до загибелі головних галузей її мануфактурної промисловості й здатні були навіть поступово підірвати її рибальський промисел та кораблебудування [31, с. 558].

Д. Рікардо вважав помилковим погляд А. Сміта щодо наслідків збільшення податків на предмети необхідності у вигляді зростання заробітної плати та цін на мануфактурні вироби. На його думку, навіть при вірності такого зв'язку, ці податки у даному аспекті не представляли б ніякої шкоди (проти них можна було б висунути тільки ті аргументи, що й проти будь-яких податків) [29, с. 143].

Український вчений М.М. Алексеєнко (1848—1917) вважав, що податки на споживання суперечать так зва-

¹ Була широко розповсюджена у другій половині 19 ст.

ному четвертому правилу А. Сміта, оскільки віднімають у населення значно більше грошей, ніж приносять їх до казни, та підвищують ціну товарів, зменшуючи їх споживання, а отже — і виробництво [13, с. 301].

Ф. Нітті запропонував принцип, який полягає у тому, що "податки повинні бути зменшені або взагалі скасовані, якщо вони скорочують споживання. Занадто високі податки на споживання скорочують споживання і, як наслідок, виробництво" [14, с. 105]. Крім того, скорочення виробництва стосується ринку оподатковуваних податками товарів. Велика шкода занадто обтяжливих зборів з споживання полягає у тому, що населення звертається до сурогатів гіршої якості [14, с. 106]. Так, Нітті наводить приклад згубного впливу введення в Англії податку на вікна, свідком якого був Ж. Б. Сей: після введення цього податку власник будинку одразу ж наказав замурувати декілька вікон; зиску від введення податку ніхто не отримав — ні держава, оскільки вона нічого не збрала, ні мешканці будинку, бо вони втратили світло, і навіть не домовласник, оскільки він повинен був замурувати вікна, тобто витратити кошти без користі [14, с. 106].

Інтереси капіталу, що зароджувався у середні віки, поставили питання про зняття перешкод на шляху його розвитку, їх було немало, в тому числі й непрямі податки [14, с. 182]. Школа фізіократів, запропонувавши теорію єдиного податку у формі поземельного, теоретично позбавила будь-якого обґрунтування справляння непрямих податків. Серед аргументів проти непрямих податків, представник фізіократів А. Тюрго зазначає, що непрямий податок:

- створює безліч обмежень для обороту, він призводить до обманів, до постійної війни уряду з підданими, до процесів і суворих покарань, що не відповідають порушенню, до загибелі людей;
- порушує хід споживання і тому знищує сам себе;
- збільшує витрати держави;
- дає переваги іноземцям на внутрішньому ринку;
- продукує непередбачувані наслідки [14, с. 183].

М.І. Тургенєв зазначав, що податок з предметів, необхідних для життя, підвищуючи ціну на них, діє на підвищення робітничої плати; висока ціна предметів першої необхідності, як-то хліба, солі, зменшує їх споживання між бідними класами народу; податок з предметів розкоші не діє на збільшення робітничої плати [14, с. 185; 33, с. 149].

У фінансовій науці 19 ст. активні протести проти прямого оподаткування ґрунтовані на їх негативній дії на ринкову економіку — навіть проти намірів законодавця. Непрямі податки неминуче здійснюють шкідливий вплив на промисловість, особливо дрібну: заради зручності та зменшення вартості справляння доводиться іноді зовсім забороняти дрібне виробництво у тих галузях, продукти яких підлягають оподаткуванню (у Росії 19 ст., наприклад, тютюнове, сірникове виробництво). З розвитком техніки виробництва податок на споживання стає інколи згубним для підприємців. Ось чому англійські підприємці, хоча і не без боротьби, погодилися у першій половині 19 ст. на введення прибуткового податку, але за умови скасування багатьох непрямих податків (акцизи, митні збори). Так, виробництво сферичного скла, що процвітало в Англії у кінці 18 ст., через дію акцизу у першій половині 19 ст. перемістилося у Францію [14, с. 186].

² Основи государственного хозяйства. Курс финансовой науки.

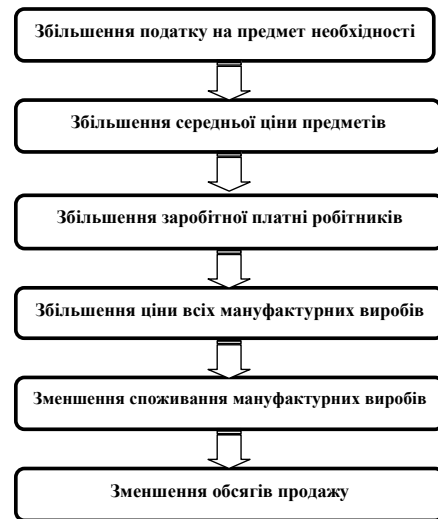


Рис. 1. Наслідки збільшення податків на предмети необхідності за А. Смітом

Джерело: розроблено автором за матеріалами [31, с. 535].

М.Н. Соболев зазначав, що справляння непрямих податків суперечить інтересам підприємців: ці податки примушують фінансове відомство втручатися у прийоми виробництва та обміну; для того, щоб успішно стягувати податки, доводиться у деяких аспектах обмежувати обов'язковими правилами виробництво та продаж, зачіпаючи іноді саму техніку виробництва [14, с. 188].

С.Ю. Вітте підкреслював, що, лише поєднуючи прямі та непрямі податки, можна створити більш чи менш задовільну систему оподаткування, яка здатна, не обтяжуючи особливо платників, не підживляючи добробуту населення і не перешкоджаючи економічному розвитку країни, приносити державі достатні кошти для покриття його потреб [17, с. 190].

Д.С. Міль вважав, що непрямими податками повинні оподатковуватися тільки предмети розкоші і таким чином буде захищено необхідне. Аби податки спричиняли якомога менше незручностей, повинні бути прийняті наступні правила: вони повинні по можливості прямо падати на споживача; потрібно зосередити мита на небагатьох предметах, посилено стягуючи їх зі збуджуючих напоїв, по можливості обмежитися ввізними митами, не підвищувати мита до того, аби активізувалась контрабанда, тільки за необхідності оподатковувати предмети комфорту. Саме ці практичні правила, на думку Міля, повинні бути дотримані, аби непрямі податки не приносили зла господарству [24, с. 884—885]. Д.П. Боголепов зазначав, що у 17—18 ст. непрямі податки буквально не давали дихати тогочасному селянину, значно гальмували торгівлю та промисловість [16, с. 184].

Особливу увагу вивченню впливу непрямих податків на промисловість приділив Л.В. Ходський² [14, с. 233—234]. Меркантилісти перші звернули увагу на стимулюючий вплив податків на працю і у зв'язку з цим дійшли до висновку щодо ролі податків на споживання [14, с. 235]. У подальшому голландські та англійські економісти (17—18 ст.) поставили питання про вплив податків на виробництво [14, с. 236]. Так, Д. Мак-Кулох (1789—1864), не погоджуючись з аргументами Сміта про шкідливий вплив викликаних війнами податків на благополуччя країни, формулює тезу про стимулюючий вплив податків на виробництво: на його думку, тиск податків дав стимул до старанності, винахідливості та про-

будив дух економіки, який навряд чи можна було б розвинути менш сильними засобами, якщо б податки були менш тяжкими, вони не мали б такого ефекту [14, с. 236].

Цікавою і раціональною в наш час є ідея Трівуса щодо зменшення тягаря податку із введенням більш досконалих знарядь і прийомів господарювання [43, с. 240]. Найбільш дієвими з цих позицій є, як свідчить історія оподаткування, непрямі податки, коли вони справляються у виробника за кількістю отриманої у переробку сировини або за заздалегідь встановленими ознаками техніко-виробничого характеру. При існуванні таких податків виробник, природно, прагне до того, аби з тої самої кількості сировини або при тому самому обладнанні отримати більшу кількість продуктів, так як завдяки такому росту віддачі зменшується податок, що припадає на одиницю продукту [14, с. 240]. Вплив форми акцизів на економічне життя відзначав і І. Х. Озеров, наводячи такий приклад: форма акцизу може привести до концентрації промисловості, може відчутно впливати на техніку виробництва, наприклад, оподаткування спирту або цукру по продуктивності устаткування всього сприяло покращенню техніки, оподаткування цукру по "свекловице" у Франції сприяло зростанню її якості [14, с. 6]. Ф. Нітті зазначав, що непрямим податком користуються як засобом захисту, аби спонукати виникнення нових галузей: мета податку не фінансова, хоча він може бути дохідним [14, с. 238]. О.О. Соколов виділяв три напрями впливу специфічних акцизів на ціни: прямий, посередній і віддалений [32].

У науковій літературі існує думка, що оподаткування специфічними акцизами, крім фінансової мети, переслідує певні регулюючі цілі, серед яких є "вилучення частки прибутку підприємств-монополістів, завдяки оподаткуванню високорентабельних товарів і предметів розкошу". Зазначимо, що ще А. Сміт відмічав, що жоден податок не може на більш-менш тривалий час знизити норму прибутку в будь-якій окремій галузі торгівлі або промисловості, яка завжди має триматися на одному рівні з нормою прибутку, що існує в інших галузях у даній місцевості. ... Щоправда, податок може зробити обкладені ними продукти такими дорогими, що це зменшить їх споживання [31, с. 549].

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У результаті проведеного дослідження можемо зробити такі висновки:

1. Використовуючи підхід А. Сміта, доцільно, при порівнянні фінансової та економічної ефективності податків у різних країнах, враховувати статистичні дані не тільки щодо сум мобілізованих податків, але порівнювати їх з іншими макропоказниками, зокрема з чисельністю населення в державі.

2. Прототип сучасного коефіцієнту податкових надходжень на душу населення, запропонований А. Смітом, можна порівняти і для ПДВ: слід співвіднести надходження від ПДВ і загальну кількість населення (по акцизному податку такі розрахунки є недоцільними, оскільки невідомо, яка кількість населення споживає ті чи інші види підакцизних товарів). Порівняння показника податкового навантаження з ПДВ в динаміці з показником споживання в країні дасть змогу виявити вплив ПДВ на рівень споживання, що є основою для оцінки економічної ефективності даного податку.

3. Актуальною для України, особливо у нинішніх умовах перманентного протягом останніх років податкового реформування, є думка класика політичної економіки Д. Рікардо, який зазначав, що часто податки опосередковано призводять до зовсім інших наслідків, ніж передбачали законодавці; а також думка І. М. Кулішера щодо складності дослідження впливу податків на економіку через другорядні форми, що прикривають економічні явища, заплутуючи тим самим вивчення такого впливу.

4. Цікавою є думка Д. Мак-Кулоха щодо стимулюючого впливу податків на виробництво: тиск податків дав стимул до старанності, винахідливості та пробудив дух економіки, який навряд чи можна було б розвинути менш сильними засобами, якщо б податки були менш тяжкими, вони не мали б такого ефекту. Тому, можливо, під час розробки податкової реформи, не слід ставити знак рівності між зниженням податків та покращенням ситуації у державі.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі пов'язані з вивченням наукових поглядів вчених минулого на оподаткування великих платників податків.

Література:

1. Пислиця А.В. Теоретичні підходи до трактування ефективності податків / А.В. Пислиця // Економіка та держава. — 2008. — № 10. — С. 30—33.
2. Пислиця А.В. Фінансова ефективність акцизів: система показників, фактори впливу / А.В. Пислиця // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. — Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпат. нац. ун-ту імені Василя Стефаника, 2008. — Вип. IV. — Т. 2. — С. 101—110.
3. Пислиця А.В. Критеріальна оцінка економічної ефективності акцизного оподаткування / А.В. Пислиця // Інвестиції: практика та досвід. — 2008. — № 18. — С. 40—45.
4. Пислиця А.В. Ефективність акцизного оподаткування в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 — гроші, фінанси і кредит / А.В. Пислиця. — К., 2012. — 20 с.
5. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів: монографія / В.Л. Андрущенко — Л.: Каменяр, 2000. — 304 с.
6. Історія оподаткування: навч. посіб. / Ф.О. Ярошенко, П.В. Мельник, В.Л. Андрущенко, В.М. Мельник. — Ірпін: Нац. акад. ДПС України, 2004. — 242 с.
7. Фінансова думка України: у 3 т. / За наук. ред. д-ра екон. наук, проф., засл. діяча науки і техніки України В.М. Федосова. — К.: Кондор; Т.: Економічна думка, 2010. — Т. 1: монографія / С.І. Юрій [та ін.]. — 2010. — 471 с.
8. Фінансова думка України: у 3 т. / За наук. ред. д-ра екон. наук, проф., засл. діяча науки і техніки України В.М. Федосова. — К.: Кондор; Т.: Економічна думка, 2010. — Т. 2: Енциклопедія / С.В. Львовичкін [та ін.]. — 2010. — 582 с.
9. Фінансова думка України: у 3 т. / За наук. ред. д-ра екон. наук, проф., засл. діяча науки і техніки України В.М. Федосова. — К.: Кондор; Т.: Економічна думка, 2010. — Т. 3, Ч. 1: хрестоматія / авт.-упоряд.: С.І. Юрій [та ін.]. — 2010. — 471 с.
10. Фінансова думка України: у 3 т. / За наук. ред. д-ра екон. наук, проф., засл. діяча науки і техніки Ук-

раїни В.М. Федосова. — К.: Кондор; Т.: Економічна думка, 2010. — Т. 3, Ч. 2: хрестоматія / авт.-упоряд.: С.І. Юрій [та ін.]. — 2010. — 734 с.

11. Історія податків та оподаткування в Україні: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Ф.О. Ярошенко, В.В. Павленко, В.П. Павленко; за заг. ред. А.М. Подоляки. — К.: ДП "Вид. дім "Персонал", 2012. — 416 с.

12. Небрат В.В. Українська фінансова думка другої половини XIX — початку XX століть [Текст]: монографія / В.В. Небрат. — К.: НАН України: Ін-т економіки та прогнозування, 2007. — 224 с.

13. Небрат В.В. Наукова концепція державних доходів та оподаткування М.М. Алексєєнка / В.В. Небрат // Історія народного господарства та економічної думки України. — 2007. — Вип. 39—40. — С. 293—302.

14. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: учеб. пособие для студ. экон. спец. вузов / В.М. Пушкарева. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 256 с.

15. Федосов В.М., Юхименко П.І. Українська фінансова думка: генеза, еволюція, ренесанс / В.М. Федосов, П.І. Юхименко // Фінанси України. — 2012. — № 3. — С. 3—30.

16. Боголепов Д. Краткий курс финансовой науки / Д. Боголепов. — Харьков: Пролетарий, 1925. — 270 с.

17. Витте С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных Его Императорскому Высочеству Великому Князю Михаилу Александровичу в 1900—1902 годах / С.Ю. Витте; [предисл. Ю.Н. Калашнова, В. М. Широина]. — М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. — 512 с.

18. Гензель П. П. Налогообложение в России времен НЭПа (Избранные статьи) / П.П. Гензель. — М.: Общество купцов и промышленников России, 2006. — 384 с.

19. Эспинас А. История политико-экономических доктрин / А. Эспинас. — СПб.: Издание Я. Канторовича, 1896. — 218 с.

20. Исаев А.А. Очерк теории и политики налогов / А.А. Исаев — М.: ЮрИнфоР-Пресс, 2004. — 270 с.

21. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. — М.: Прогресс, 1978. — 495 с.

22. Мейер Г. Развитие экономических идей / Г. Мейер: пер. с нем. Л. С. Зака. — Петроград: Мысль, 1923. — 104 с.

23. Мейер М. Главные течения в современной политэкономии / М. Мейер. — СПб, 1891. — 379 с.

24. Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж. С. Милль; [пер. с англ.; биограф. очерк М.И. Туган-Барановского]. — М.: Эксмо, 2007. — 1040 с.

25. Мітіліно М.І. Основи фінансової науки: підручник / М.І. Мітіліно. — К.: Держ. вид-во України, 1929. — 345 с.

26. Нитти Франческо Саверио. Основные начала финансовой науки / Франческо Нитти; пер. с итал. И. Шрейдера; под ред. и с доп. А. Смирновского. — М.: М. и С. Сабашниковы, 1904. — 624 с.

27. Озеров И.Х. Основы финансовой науки: курс лекций, читанный в Санкт-Петербургском и Московском университетах. — Вып. I. Учение об обыкновенных доходах / И.Х.Озеров. — 4-е изд., доп. — М.: Типография т-ва И.Д. Сытина, 1911. — 550 с.

28. Петти В. Трактат о налогах и сборах. Verbum sapienti — слово мудрым. Разное о деньгах / В. Петти. — М.: Ось — 89, 1997. — 112 с.

29. Рикардо Д. Начала политической экономии и податного обложения / Д. Рикардо. — М.: Огиз-Соцэкиз, 1935. — 295 с.

30. Селигман Э. Очерки по теории обложения (финансовые проблемы военного и послевоенного периода) / Э. Селигман. — Петроград: Изд-во Северо-Зап. промбюро В.С.Н.Х., 1924. — 129 с.

31. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. — К.: Port-Royal, 2001. — 594 с.

32. Соколов А. А. Теория налогов / А. А. Соколов. — М.: ЮрИнфоР-Пресс, 2003. — 506 с.

33. Сперанский М.М. У истоков финансового права / М.М. Сперанский, Н.И. Тургенев, М. Ф. Орлов; под ред. А.Н. Козырина. — М.: Статут, 1998. — Т. 1. — 432 с.

34. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Дж.Ю. Стиглиц: пер. с англ. — М.: Изд-во МГУ; ИНФРА-М, 1997. — 720 с.

35. Судейкин В.Т. Замечательная эпоха в истории русских финансов (очерк экономической и финансовой политики И. Х. Бунге и И.А. Вышнеградского). — СПб.: Типография Правительствующего Сената, 1895. — 106 с.

36. Тарасов И.Т. Очерк науки финансового права / Финансы и налоги: очерки теории и политики. — М.: Статут, 2004. — 618 с.

37. Теория и практика налогов. Руководство для финансовых курсов и налоговых работников / Под ред. С.Д. Шалимова. — М.: Гос. финансовое изд-во Союза ССР, 1930. — 179 с.

38. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки: учение о государственных доходах / И.И. Янжул — М.: Статус, 2002. — 555 с.

39. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.; под общ. ред. В.П. Вишневского. — Донецк: ДонНТУ; ІЗП НАН України, 2006. — 504 с.

References:

1. Pyslytsia, A.V. (2008), "Theoretical approaches to the interpretation of tax efficiency", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 10, pp. 30—33.

2. Pyslytsia, A.V. (2008), "Efficiency of the fiscal excise: system of indicators, factors of influence", *Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky rehionu: nauk*, vol. IV, pp. 101—110.

3. Pyslytsia, A.V. (2008), "The evaluation criterion of economic efficiency excise tax", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 18, pp. 40—45.

4. Pyslytsia, A.V. (2012), "The effectiveness of excise tax in Ukraine", *Abstract of Ph.D. dissertation*, Money, finance and credit, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine.

5. Andruschenko, V.L. (2000), *Finansova dumka Zakhodu v XX stolitti: Teoretychna kontseptualizatsiia i naukova problematyka derzhavnykh finansiv* [Western Financial concepts of the XX Century: Theoretical conceptualization and scientific problems of public finances], Kameniar, Lviv, Ukraine.

6. Yaroshenko, F.O. Mel'nyk, P.V. Andruschenko, V.L. and Mel'nyk, V.M. (2004), *Istoriia opodatkovannia* [History of taxation], *Nats. akad. DPS Ukrainy, Irpin'*, Ukraine.

7. Fedosov, V.M. Yuriy, S.I. ta in. (2010), *Finansova dumka Ukrainy* [Financial Concepts in Ukraine], u 3 t., T. 1, Kondor, Ekonomichna dumka, Kyiv, Ternopil, Ukraine.

8. Fedosov, V.M. L'ovochkin, S.V. ta in. (2010), Finansova dumka Ukrainy [Financial Concepts in Ukraine], u 3 t., T. 2, Kondor, Ekonomichna dumka, Kyiv, Ternopil, Ukraine.
9. Fedosov, V.M. Yuriy, S.I. ta in. (2010), Finansova dumka Ukrainy [Financial Concepts in Ukraine], u 3 t., T. 3, Part 1, Kondor, Ekonomichna dumka, Kyiv, Ternopil, Ukraine.
10. Fedosov, V.M. Yuriy, S.I. ta in. (2010), Finansova dumka Ukrainy [Financial Concepts in Ukraine], u 3 t., T. 3, Part 2, Kondor, Ekonomichna dumka, Kyiv, Ternopil, Ukraine.
11. Yaroshenko, F.O. Pavlenko, V.V. and Pavlenko, V.P. za zah. red. Podoliaky, A.M. (2012), Istoriiia podatktiv ta opodatkuvannia v Ukraini [The history of taxes and taxation in Ukraine], DP "Vyd. dim "Personal", Kyiv, Ukraine.
12. Nebrat, V.V. (2007), Ukrains'ka finansova dumka druhoi polovyny KhKh — pochatku KhKh stolit' [Ukrainian financial concepts of the second half of XIX — early XX centuries], NAN Ukrainy: In-t ekonomiky ta prohnovuvannia, Kyiv, Ukraine.
13. Nebrat, V.V. (2007), "The scientific concept of government revenue and taxation by Aleksyeyenko M. M.", Istoriiia narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy, no. 39—40, pp. 293—302.
14. Pushkareva, V.M. (2003), Istorija finansovoy mysli i politiki nalogov [The history of financial thoughts and policy of taxes], Finansy i statistika, Moscow, Russia.
15. Fedosov, V.M. and Yuhymenko, P.I. (2012), "Ukrainian financial concept: genesis, evolution, renaissance", Finansy Ukrainy. vol. 3, pp. 3—30.
16. Bogolepov, D. (1925), Kratkij kurs finansovoy nauki [A short course of Fiscal Science], Proletarij, Har'kov, Ukraine.
17. Vitte, S.Ju. (1997), Konspekt lekcij o narodnom i gosudarstvennom hozjajstve, chitannyh Ego Imperatorskomu Vysochestvu Velikomu Knjazju Mihailu Aleksandrovichu v 1900—1902 godah [Lectures on the national and state economy, that was ead to His Imperial Highness the Grand Duke Mikhail Alexandrovich in 1900-1902], Fond jekonomicheskoy knigi "Nachala", Moscow, Russia.
18. Genzel', P.P. (2006), Nalogooblozhenie v Rossii vremen NJePa (Izbrannye stat'i) [Taxation in Russia during the New Economic Policy (NEP) (Selected Articles)], Obshhestvo kupcov i promyshlennikov Rossii, Moscow, Russia.
19. Jespinas, A. (1896), Istorija politiko-jekonomicheskikh doktrin [The history of political and economic doctrines], Izdanie Ja. Kantorovicha, St. Petersburg, Russia.
20. Isaev, A.A. (2004), Ocherk teorii i politiki nalogov [Outline of the theory and taxes policy], JurlInfoR-Press, Moscow, Russia.
21. Kejns, Dzh.M. (1978), Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg [The General Theory of Employment, Interest and Money], Progress, Moscow, Russia.
22. Mejer, G. (1923), Razvitie jekonomicheskikh idej [Development of economic ideas], Mysl', Petrograd, Russia.
23. Mejer, M. (1891), Glavnye techenija v sovremennoj politjekonomii [Main trands in Contemporary Political Economy], St. Petersburg, Russia.
24. Mill', Dzh.S. (2007), Osnovy politicheskoy jekonomii s nekotorymi prilozhenijami k social'noj filosofii [Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy], Jeksmo, Moscow, Russia.
25. Mitilino, M.I. (1929), Osnovy finansovoi nauki [Fundamentals of financial science], Derzh. vyd-vo Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
26. Nitti, Franchesko Saverio (1904), Osnovnye nachala finansovoy nauki [The basic principles of financial science], M. i S. Sabashnikovy, Moscow, Russia.
27. Ozerov, I.H. (1911), Osnovy finansovoy nauki: kurs lekcij, chitannyj v Sankt-Peterburgskom i Moskovskom universitetah. Vyp. I. Uchenie ob obyknovennyh dohodah [Fundamentals of financial science: a course of lectures delivered in St. Petersburg and Moscow universities. — Vol. I. The doctrine of ordinary income], 4rd ed, Tipografija t-va I. D. Sytina, Moscow, Russia.
28. Petti, V. (1997), Traktat o nalogah i sborah [A treatise of taxes and contributions], Os'-89, Moscow, Russia.
29. Rikardo, D. (1935), Nachala politicheskoy jekonomii i podatnogo oblozhenija [On the principles of political economy and taxation], Ogiz-Socjekiz, Moscow, Russia.
30. Seligman, Je. (1924), Ocherki po teorii oblozhenija (finansovye problemy voennogo i poslevoennogo perioda) [Essays on the Theory of taxation (the financial problems of war and post-war period)], Izd-vo Severo-Zap. prombjuro V.S.N.H., Petrograd, Russia.
31. Smit, A. (2001), Dobrobut natsij. Doslidzhennia pro pryrodu ta prychny dobrobutu natsij [An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations], Port-Royal, Kyiv, Ukraine.
32. Sokolov, A.A. (2003), Teorija nalogov [The theory of taxation], JurlInfoR-Press, Moscow, Russia.
33. Speranskij, M.M. Turgenev, N.I. and Orlov, M.F. (1998), U istokov finansovogo prava [At the roots of financial law], Statut, Moscow, Russia.
34. Stiglic, Dzh.Ju. (1997), Jekonomika gosudarstvennogo sektora [Economics of the Public Sector], Izd-vo MGU; INFRA-M, Moscow, Russia.
35. Sudejkin, V.T. (1895), Zamechatel'naja jepoha v istorii russkikh finansov (ocherk jekonomicheskoy i finansovoy politiki I. H. Bunge i I. A. Vyshnegradskago) [The remarkable era in the history of the Russian Finance (sketch of economic and financial policy I. Bunge and I. Vyshnegradskij)], Tipografija Pravitel'stvujushhago Senata, St. Petersburg, Russia.
36. Tarasov, I.T. (2004), Ocherk nauki finansovogo prava / Finansy i nalogi: ocherki teorii i politiki [Outline of Science of Financial Law / Finance and Taxes: Essays on Theory and Policy], Statut, Moscow, Russia.
37. Shalimov, S.D. (1930), Teorija i praktika nalogov. Rukovodstvo dlja finansovyh kursov i nalogovyh rabotnikov [Theory and practice of taxation. Guide to financial courses and tax officials], Gos. finansovoe izd-vo Sojuza SSR, Moscow, Russia.
38. Janzhul, I.I. (2002), Osnovnye nachala finansovoy nauki: uchenie o gosudarstvennyh dohodah [Theory and practice of taxation. Guide to financial courses and tax officials], Status, Moscow, Russia.
39. Vishnevskij, V.P. Vetkin, A. S. Vishnevskaja, E. N. and other; pod obshh. red. V. P. Vishnevskogo. (2006), Nalogooblozhenie: teorii, problemy, reshenija [Taxation: Theories, problems, solutions], DonNTU; IJeP NAN Ukrainy, Doneck, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2015 р.

УДК 657.375.6:339.924

О. В. Небилецова,
к. е. н., доцент, професор, заступник завідувача кафедри міжнародного обліку та аудиту,
ДВНЗ "КНЕУ імені Вадима Гетьмана"

РЕАЛІЗАЦІЯ ОСНОВОПОЛОЖНИХ ПРИНЦИПІВ ПІДГОТОВКИ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ В ЄС: МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ

O. Nebyltsova,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy chief of International Accounting
and Audit Department Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FUNDAMENTAL PRINCIPLES OF INTEGRATED REPORTING IMPLEMENTATION IN EU: METHODOLOGICAL APPROACHES

Предметом дослідження у статті є як рамкові засади, так і особливості аналітичної методології, яку ефективно застосовано на макrorівні щодо промислової політики ЄС до 2020 р., на середньому — Стратегії розвитку Києва до 2025 р. та мікрорівні — щодо підготовки суб'єктами економічної діяльності інтегрованої звітності. Розкрито теоретичні та практичні аспекти застосування SWOT-аналізу як одного із основних аналітичних методів.

Виявлено зв'язок ґносеологічного потенціалу цього методу з низкою основоположних принципів складання інтегрованої звітності, зокрема, такими, як "стратегічна спрямованість" та "орієнтація на майбутнє". Увагу сфокусовано на такому ключовому елементі Інтегрованого звіту, як середовище, в якій компанії здійснюють свою діяльність, що вимагає визначення зовнішніх ризиків (загроз) та можливостей, а також альтернативних стратегій для досягнення їх цілей.

The subject of the article is both framework and peculiarities of analytic methodology effectively applied macro-level towards EU industrial policy till 2020, middle level — Kiev strategy development till 2025 and micro-level — towards integrated reporting preparation by economic entities. It is discovered theoretical and practical aspects of SWOT-analysis method application.

It's researched the link of epistemological capability of this method with the several fundamental principles of integrated reporting in particular such as strategic dimension and future orientation. The attention is focused on such key component an Integrated report as environment of company activity, requiring external risks (threats) and opportunities as well as alternative strategies to reach the targets determination.

Ключові слова: інтегрована звітність, промислова політика ЄС, аналітична методологія, принцип орієнтації на майбутнє, стратегія компанії.

Key words: integrated reporting, EU industrial policy, analytic methodology, future orientation principle, company strategy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

У сучасних умовах однією із основних актуальних проблем у сфері формування і реалізації економічної стратегії на різних рівнях макrorівні — держав та їх інтеграційних об'єднань, середньому — мегаполісів, мікрорівні — суб'єктів господарської діяльності є недостатня дієвість теоретико-методологічного інструментарію, який може бути застосований для узгодження публічних та приватних інтересів.

У межах загальної проблеми може бути виділена не вирішена належним чином проблема, яка полягає у нездатності розширити ґносеологічний потенціал існуючих аналітичних методів, що застосовуються на окремих рівнях, та не знаходять належного використання на інших.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Виходячи з постановки проблеми у такій площині, може бути сформульована мета статті, яка полягає у розкритті теоретичних і прикладних аспектів застосу-

вання одного із основних методів економічної аналітики — СВОТ-аналізу на макrorівні щодо основних засад промислової політики стратегічного партнера України — Європейського Союзу до 2020 р. та макrorівні — щодо складання інтегрованої звітності суб'єктами господарювання. В Україні приділяється певна увага питанням підготовки інтегрованої звітності [1; 2; 3; 4], водночас розгляд тих аспектів, що зумовили основне завдання даної статті здійснюється у межах економічних досліджень в Україні вперше.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ

Для досягнення зазначеної мети доцільним є звернення до офіційних документів і аналітичних матеріалів ЄС, стратегічних розробок на рівні столиці України, результатів досліджень вітчизняних та іноземних фахівців щодо методології формування економічних стратегій, підготовки інтегрованої звітності, зокрема, Є.І. Кузнецової, Р.О. Костирка [1; 2; 3], Т.В. Лісничої [3], Т.В. Бочан [4].

У матеріалах, присвячених формуванню концептуальних засад Інтегрованої звітності визначено як передумови та проблеми, які актуалізують питання її підготовки, так й її сутність, призначення, цілі, елементи змісту тощо. Основу її підготовки складають п'ять основоположних принципів: стратегічна спрямованість зв'язаність інформації, орієнтація на майбутнє, реагування і залучення зацікавлених осіб, надійність і сутєвість [5].

Серед них для цілей даної статті особливе значення мають такі принципи, як "стратегічна спрямованість" та "орієнтація на майбутнє", які у поєднанні з міждисциплінарним методологічним підґрунтям обумовлюють основні підходи до структурування матеріалу в межах даної статті.

На сучасному етапі стратегічний партнер України Європейський Союз здійснює реалізацію стратегії економічного розвитку, цілі якої визначено до 2020 р., у межах якої однією з пріоритетних сфер є "індустріальна політика для епохи глобалізації" [6].

Провідна ідея, котру покладено в основу формування цілей нової промислової політики Європейського Союзу до 2020 р. та визначення засобів їх досягнення, полягає у тому, "як ніколи раніше Європі потрібна індустрія, а індустрії потрібна Європа" [7].

У процесі дослідження документів Європейської комісії звертає на себе увагу те, що з-поміж основних категорій, якими вона оперує, найчастіше застосовуються "сила ЄС", "слабкість ЄС", "загрози", "можливості".

У свою чергу, серед ключових елементів змісту Інтегрованого звіту, які мають визначатись у процесі визначення його змісту через застосування наведених принципів, доцільно виділити наступні: середовище, в якій компанія здійснює свою діяльність, у тому числі, ризики (загрози) та можливості; стратегічні цілі та стратегії для їх досягнення [5].

У даному контексті методологічно обґрунтованим вбачається застосування СВОТ-аналізу для структурування концептуально-правових засад промислової політики Європейського Союзу до 2020 р.

У науковій літературі загальні засади та особливості даного методу розглядаються переважно щодо суб'єктів економічної діяльності. Водночас заслуговує на увагу позитивний досвід його застосування на рівні держав, який розкритий, наприклад, у монографії Є.І. Кузнецової [8], при розробленні стратегії Києва до 2025 р. [9]. Даний метод має стати також одним із ключових інструментів при формуванні та реалізації в Україні регіональних і місцевих програм розвитку малого та середнього підприємництва, щодо яких наказом Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва від 18.09.2012 № 44 були затверджені відповідні рекомендації [10].

У зв'язку з тим, що з теоретичних та методологічних аспектів SWOT-аналізу існує значна кількість праць у США, Європі, Росії, Україні та інших країнах, доцільно виділити лише його ключові структурно-функціональні підходи, які й визначатимуть основні грані аналітичної призми дослідження. Вони передбачають формування матриці взаємодії двох складових внутрішнього середовища — сили та слабкості суб'єкта або об'єкта, у даному разі ЄС в цілому та його промисловості зокрема, та двох зовнішніх — можливостей та загроз як на регіональному, так і глобальному рівнях.

Здійснення дослідження в такому ракурсі має не тільки методологічне значення, але й практичне, оскільки дає змогу визначити, на які з чотирьох типів стратегій ЄС орієнтуватиметься як на пріоритетні.

Особлива увага в науково-правових дослідженнях у різних країнах приділяється питанням функціонування ТНК, водночас центральним елементом нової промислової ЄС визначено малі та середні підприємства (МСП). Для досягнення однієї з найважливіших проміжних цілей — зміцнення промислового потенціалу та підвищення рівня його використання з допомогою МСП у межах ЄС необхідно розв'язати низку проблем, однією з яких є недостатньо сприятливі умови як для створення нових, так і функціонування вже існуючих малих та середніх підприємств.

Послідовно структуруючи матеріал у вибраному методологічному руслі, зазначимо, що внутрішня сильна сторона ЄС у даному разі репрезентована цими категоріями суб'єктів підприємництва, тимчасом як слабка — недостатньо сприятливими умовами середовища.

Незважаючи на можливість віднесення єдиного ринку з півмільярдом споживачів до сильних внутрішніх сторін ЄС, одним з концептуальних пріоритетів індустріальної політики до 2020 р. є "інтернаціоналізація" малих та середніх підприємств. Тобто існує орієнтація на зовнішнє середовище, ринки, де треба реалізовувати наявні та створювати нові можливості.

Узагальнюючи сильні сторони ЄС, що їх фрагментарно виділяє Європейська комісія в різних контекстах, зазначимо, що як такі розглядаються: робоча сила в якісному (високопрофесійна) і в кількісному (понад 200 млн осіб) плані; потужна технологічна та промислова база; високоефективний сектор послуг; якісний агропромисловий сектор; наявність спільної зовнішньоторговельної політики; більше ніж 20 млн суб'єктів підприємництва, ефективність діяльності яких набуває ключового значення для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності європейської промисловості.

Одна з основних загроз для ЄС, яка набуває для нього у просторі глобальний характер, а в часі — довгостроковий, спричинюється загостренням конфлікту економічних інтересів з іншими суб'єктами права, які мають подібні інтереси.

На рівні суб'єктів приватного права різних країн подібний конфлікт актуалізується у сфері конкуренції, витримати яку для європейських компаній на даному історичному етапі можна, з погляду Європейської комісії, лише культивуючи "глобалізаційний рефлекс". Його сутність обумовлена розгортанням у світі за інерцією процесів, які мають тенденцію до вповільнення, в основу яких покладена вигідна раніше для європейських компаній геоекономічна парадигма глобального розвитку, яка породжує для них, однак, на нинішньому етапі суттєві проблеми. Виходячи з її основних постулатів, і виділяється один з основних напрямів нової промислової політики, яка пов'язує в єдине ціле внутрішню та зовнішню економічну політику ЄС. Його стратегічна мета полягає в тому, щоб саме вони, а не суб'єкти підприємництва-конкуренти з інших країн, мають виступати як елементи на всіх етапах — від видобутку та постачання сировини до надання постпродажних послуг замкнених транснаціональних виробничих ланцюгів.

Загалом до явищ і процесів, що кваліфіковані в ЄС як загрозові фактори зовнішнього середовища, віднесено зростання конкуренції з боку не тільки розвинених країн, але й таких, що розвиваються, — нових центрів економічної сили, насамперед Китаю та Індії. При цьому ЄС намагається знайти опору в діалектичній єдності всіх процесів, вважаючи, що кожна загроза одночасно є й можливістю, позаяк у процесі розвитку цих країн для європейських компаній відкриваються нові ринки.

Отже, можна зробити проміжне узагальнення, що зовнішні загрози в ЄС усвідомлюються набагато чіткіше порівняно з можливостями. Це не виключає того, що інститути ЄС, суб'єкти підприємництва докладатимуть суттєвих зусиль для ідентифікації зовнішніх можливостей, використання яких з акцентом на внутрішню силу розглядається в теорії СВОТ-аналізу зазвичай як ключовий пріоритет діяльності суб'єкта права.

Виходячи з незмінної тенденції в рамках ЄС, яка полягає в тому, що переважна частина всіх науково-технологічних досліджень у приватному секторі економіки здійснюється саме в промисловій сфері, саме промисловість розглядається як рушійна сила інноваційної діяльності. Не викликає сумнівів, що промисловість здатна виступати як драйвер завдяки формуванню попиту на нові розробки, обумовлюючи в рамках причинно-наслідкового зв'язку явище. При цьому звертає увагу відсутність акценту на актуальності та зворотного посилюючого зв'язку, де вже науково-технологічна сфера буде рушійною силою, тим самим драйвером суттєвих економічних змін (створення нових чи модернізація традиційних галузей промисловості, нових ринків з формуванням у споживачів попиту на товари чи послуги). Це породжує можливість неоднозначного тлумачення: до якої сторони — сильної чи слабкої — слід відносити інноваційну складову не окремих країн, а ЄС у цілому.

У досягненні стратегічних цілей нової промислової політики ЄС до 2020 р. Європейська комісія відводить інноваційній складовій ключову роль, що на перший погляд, передбачає її ідентифікацію як внутрішньої сильної сторони ЄС. Насправді сильною така сторона є лише частково через високий рівень науково-технологічних розробок у певних європейських країнах, що дозволяє посідати їм провідні позиції в цій сфері у світі.

У цілому ж, якщо викристалізувати сутність позиції ЄК з даного питання, то вона фіксує наявність відчутного розриву між науково-технологічною, інноваційною та промисловою сферами. Оскільки в умовах прогнозованої другої хвилі глобальної економічної кризи оптимізувати дані процеси досить складно, що створює ризик їх консервування в негативному стані з імовірною тенденцією до дальшого погіршення, подібний розрив між генеруванням нових ідей, розробленням нових технологій та їх комерціалізацією, промисловим упровадженням для виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг як на спільному ринку ЄС, так і на зовнішніх ринках можна віднести до слабких сторін ЄС.

Як ключовий інтегральний показник, критерій, котрий характеризуватиме ефективність реалізації індустриальної політики в Європейському Союзі, визначено рівень конкурентоспроможності промисловості ЄС загалом та окремих секторів. Це обумовлює позиціонування з боку Європейської комісії не в традиційному вузькому значенні, а в дещо іншому, розширеному ракурсі, де інші сфери спільної політики в ЄС розглядаються не стільки відокремлено, скільки як її складові. Отже, ефективність реалізації інших сфер політики, що впливають безпосередньо на конкурентоспроможність промисловості ЄС, як то інноваційної, або опосередковано, насамперед зовнішньоторговельної, в Євросоюзі буде розглядатись саме через цю призму, тобто відігравати, по суті, підпорядковане значення.

У поєднанні зі зростанням рівня зовнішніх загроз внутрішня слабкість, характеризує найбільш вразливі сфери суспільних відносин в ЄС, що передбачає необхідність відшукування внутрішніх ресурсів для того, аби усунути причини, які породжують такі загрози, що часто не є можливим об'єктивно, або, як мінімум, створити умови для зменшення реально можливих негативних наслідків їх вияву.

Підводячи логічний підсумок викладеному вище, можна зробити концептуально та стратегічно важливі висновки. Теоретично обґрунтованим та практично дієвим є застосування одного із основних економіко-аналітичних методів — СВОТ-аналізу для дослідження основних засад промислової політики ЄС на період до 2020 року, а також визначення основних типів стратегій, на які високо ймовірно орієнтуватиметься ЄС у відносинах з різними суб'єктами міжнародних економічних відносин, у тому числі з Україною, виходячи із системного співвідношення, з одного боку, внутрішніх сильних та слабких сторін, з іншого — зовнішніх можливостей та ризиків.

Зазначений метод можна визнати одним із основних економіко-аналітичних методів, який ефективно застосований на макрорівні у ЄС, середньому — при формуванні Стратегії розвитку Києва до 2025 р., а та-

кож є може бути методологічно обґрунтовано застосований при підготовці інтегрованої звітності суб'єктами господарювання на мікрорівні.

Результативність концептуального підходу, покладено в основу даної статті щодо одного із економіко-аналітичних методів — стратегічного СВОТ-аналізу зумовлює доцільність його розвитку у подальших дослідженнях з метою формування первинно сукупності методів, які є придатними для трансівневого застосування з наступною її трансформацією у науково-обґрунтовану систему.

Література:

1. Костирко Р.О. Інтегрована звітність — інструмент соціально відповідального бізнесу / Р.О. Костирко // Часопис економічних реформ. — 2014. — № 1. — С. 49—54.
2. Костирко Р. О. Інтегрована модель звітності компаній: передумови, принципи, складові / Р.О. Костирко // Економіка України. — 2013. — № 2. — С. 18—28.
3. Костирко Р.О., Лісничка Т.В. Інтегрована звітність — інструмент забезпечення сталого розвитку суспільства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://eme.ucoz.ua/publ/zbirniki/24_i_2012/kostirko_r_o_lisnicha_t_v_integrovana_zvitnist_instrument_zabezpechennja_stalogo_rozvitku_suspilstva/33-1-0-247
4. Боцяні Т. В. Етичність бізнесу в Україні крізь призму нефінансової звітності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [file:///F:/Downloads/ecchado_2013_3-4\(1\)_15.pdf](file:///F:/Downloads/ecchado_2013_3-4(1)_15.pdf)
5. На один шаг ближе к интегрированной отчетности. Новый подход в 21 веке [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/ir-discussion-paper-2011_single-rus.pdf
6. Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. — Communication from the Commission. — Brussels, 3.3.2010 COM(2010) 2020 final [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>
7. An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era: Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage. — Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions (Brussels COM(2010) 61. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/files/communication_on_industrial_policy_en.pdf
8. Кузнецова Е.И. Стратегический анализ в системе государственного управления национальной экономикой: монография / Е.И. Кузнецова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2006. — 176 с.
9. Стратегия развития Киева до 2025 года (Проект) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://esco-ecosys.narod.ru/2011_11/art100.pdf
10. Наказ Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва від 18.09.2012 р. № 44 "Про затвердження методичних рекомендацій щодо формування і реалізації регіональних

та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.google.com.ua/?gws_rd=cr#bav=on.2,or.r_qf.&fp=c9fcda6d20481960&q

References:

1. Kostyrko, R.O. (2014), "Integrated reporting - tool of socially responsible business", *Chasopys ekonomichnykh reform*, vol. 1, pp. 49-54.
 2. Kostyrko, R.O. (2013), "Integrated model of reporting companies: preconditions, principles, components", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 2, pp. 18-28.
 3. Kostyrko, R.O. and Lisnych, T.V. (2012), "Integrated reporting - a tool ensuring sustainable development of society", *EKONOMIKA MENEZHMENT PIDPRYYEMNYTsTVO Zbirnyk naukovykh prats' Skhidnoukrains'koho natsional'noho universytetu imeni Volodymyra Dalia*, available at: http://eme.ucoz.ua/publ/zbirniki/24_i_2012/kostirko_r_o_lisnicha_t_v_integrovana_zvitnist_instrument_zabezpechennja_stalogo_rozvitku_suspilstva/33-1-0-247 (Accessed 10 Nov 2015).
 4. Botsian, T.V. (2013), "Ethics of business in Ukraine through the prism of non-financial reporting", available at: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecchado_2013_3-4\(1\)_15.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecchado_2013_3-4(1)_15.pdf) (Accessed 10 Nov 2015).
 5. International Integrated Reporting Council (2011), "On one step closer to integrated reporting. A new approach in the 21 century", available at: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/ir-discussion-paper-2011_single-rus.pdf (Accessed 10 Nov 2015).
 6. European Commission (2010), "Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. - Communication from the Commission", available at: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF> (Accessed 10 Nov 2015).
 7. European Commission (2010), "An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era: Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage. - Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions", available at: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/files/communication_on_industrial_policy_en.pdf (Accessed 10 Nov 2015).
 8. Kuznecova, E.I. (2006), *Strategicheskij analiz v sisteme gosudarstvennogo upravlenija nacional'noj jekonomikoj* [Strategic analysis of the system of state management of the national economy], JuNITI-DANA: Zakon i pravo, Moscow, Russia.
 9. Kyiv City State Administration (2011), "Strategy of development of Kyiv until 2025 (Project)", available at: http://esco-ecosys.narod.ru/2011_11/art100.pdf (Accessed 10 Nov 2015).
 10. State regulatory Service of Ukraine (2012), "Order On approval of recommendations for the formulation and implementation of regional and local programs of small and medium enterprises", available at: http://www.google.com.ua/?gws_rd=cr#bav=on.2,or.r_qf.&fp=c9fcda6d20481960&q (Accessed 10 Nov 2015).
- Стаття надійшла до редакції 25.11.2015 р.*

УДК 330.4:336.7

М. І. Ткаченко,

к. е. н., доцент, докторант, Хмельницький національний університет

Н. В. Євдокимова,

аспірант, Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ КЛІЄНТОМ БАНКУ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЮ НА ОСНОВІ ДИНАМІЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

М. Tkachenko,

Ph.D. in Economics, associate professor, doctorate student in Khmelnytsky National University

N. Evdokimova,

Ph.D. student in Khmelnytsky National University

FORMATION OF THE BANK DEPOSIT PORTFOLIO BASED ON DYNAMIC PROGRAMMING

У статті показано як в узагальненому варіанті, так і на конкретному прикладі моделювання процесу формування клієнтом банку депозитного портфелю з використанням динамічного програмування.

The article shows how in a generalized form, and on a specific example, the modeling process of forming the client's deposit portfolio, using dynamic programming.

Ключові слова: клієнт, банк, депозит, динамічне програмування.

Key words: bank's client, bank, deposit, dynamic programming.

Серед варіантів збереження готівкових коштів є їх розміщення в банку на депозитному рахунку таким чином, щоб отримати від цього достатні відсоткові доходи. Вибравши методом аналізу ієрархій конкретний банк для розміщення депозиту [1], перед його клієнтом постає наступна задача.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Розмістити на депозит грошові кошти в сумі x гривень так, щоб отримати максимальну вигоду. В свою чергу, працівник банку пропонує йому пакет послуг, який має n пропозицій. Кожна з пропозицій i ($i = 1, 2, \dots, n$) дозволяє отримати клієнту різні доходи $f_i(x_i)$ ($i = 1, 2, \dots, n$) в залежності від терміну T розміщення певної частки x_i його загальної суми [2].

Математичною мовою це означає, що від загальної суми грошей x , що розподілена клієнтом між запропонованими йому i пропозиціями ($i = 1, 2, \dots, n$).

$$x_1 + x_2 + \dots + x_n = x \quad (1),$$

він може отримати загальний дохід

$$F(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sum_{i=1}^n f_i(x_i) \quad (2),$$

який залежить від того, яке конкретне значення в грошових одиницях матиме частка x_i ($i = 1, 2, \dots, n$).

Таблиця 1. Числові значення депозитного вкладу та суми відсотків за ним

Сума депозитного вкладу, тис. грн.	Можливе отримання сум за відсотками, тис. грн.			
x_k	$f_1(x_k)$	$f_2(x_k)$	$f_3(x_k)$	$f_4(x_k)$
0	0	0	0	0
100	16	15	15	20
200	18	25	30	25
300	45	50	54	55
400	55	75	80	75
500	90	94	88	93

Тобто, може бути поставлена така задача:

Знайти ті значення x_i ($i = 1, 2, \dots, n$), при яких вони забезпечать максимум функції (2) при виконанні умови (1).

Така постановка задачі належить до класу динамічного програмування і має розв'язок за таким алгоритмом:

— із загальної кількості пропозицій клієнт обрав тільки k ($k \leq n$), що й визначає його депозитний портфель, тоді максимальний приріст визначається за таким співвідношенням:

$$F_k(x) = \max_{x_i} \{f_1(x_1) + f_2(x_2) + \dots + f_n(x_n)\} \quad (3),$$

$$x_1 + x_2 + \dots + x_n = x \quad (4),$$

— якщо клієнт погодився на пропозицію, яка його задовольнила, тобто вся сума грошей $x_1 = x$ буде спрямована тільки на один депозит, тоді максимальний приріст за співвідношенням (3) становитиме:

$$F_1(x) = \max_{x_i} \{f_1(x_1)\} = f_1(x_1) \quad (i = 1) \quad (5),$$

— далі, у випадку, коли клієнт вирішив оформити депозити за двома пропозиціями, виділивши на другий x_2 тоді для першого повинно залишитись грошей $x - x_2$; від другого депозиту буде отримано доходу в сумі $f_2(x_2)$, а від першого $F_1(x - x_2)$, а загальний ефект становитиме

$$F_2(x) = \max_{x_i} \{f_2(x_2) - F_1(x - x_2)\}, \quad (i = 1, 2) \quad (6),$$

— якщо у клієнта є можливість здійснити вклад і на третій депозит портфелю в сумі x_3 , тоді його дохід від цієї послуги банку становитиме $f_3(x_3)$, а суму грошей $x - x_3$ треба розподілити між двома попередніми. В результаті буде отримано сукупний дохід

$$F_3(x) = \max_{x_i} \{f_3(x_3) - F_2(x - x_3)\}, \quad (i = 1, 2, 3) \quad (7),$$

Узагальнюючи співвідношення (6) і (7), отримаємо загальне рекурентне співвідношення, яке називається функціональним рівнянням Белмана

$$F_k(x) = \max_{x_i} \{f_k(x_k) - F_{k-1}(x - x_k)\}, \quad (i = 1, 2, \dots, k) \quad (8),$$

Таблиця 2. Етапи реалізації співвідношення (8)

k	x_k	$f_1(x_k)$	$f_2(x_k)$	$f_3(x_k)$	$f_4(x_k)$	$F_k(x_k)$
	0	0	0	0	0	0
	100	16	15	15	20	
	200	18	25	30	25	
	300	45	50	54	55	
	400	55	75	80	75	
	500	90	94	88	93	
k						
1	$F_1(0) =$	$f_1(0) =$	0			
	$F_1(100) =$	$f_1(100) =$	16			
	$F_1(200) =$	$f_1(200) =$	18			
	$F_1(300) =$	$f_1(300) =$	45			
	$F_1(400) =$	$f_1(400) =$	55			
	$F_1(500) =$	$f_1(500) =$	90			
2	$F_2(0) =$	$f_2(0) + F_1(0) =$	0			
	$F_2(100) =$	$f_2(0) + F_1(100) =$	16			16
		$f_2(100) + F_1(0) =$	15			
	$F_2(200) =$	$f_2(0) + F_1(200) =$	18			31
		$f_2(100) + F_1(100) =$	31			
		$f_2(200) + F_1(0) =$	25			
	$F_2(300) =$	$f_2(0) + F_1(300) =$	45			50
		$f_2(100) + F_1(200) =$	33			
		$f_2(200) + F_1(100) =$	41			
		$f_2(300) + F_1(0) =$	50			
	$F_2(400) =$	$f_2(0) + F_1(400) =$	55			75
		$f_2(100) + F_1(300) =$	60			
		$f_2(200) + F_1(200) =$	43			
		$f_2(300) + F_1(100) =$	66			
		$f_2(400) + F_1(0) =$	75			
	$F_2(500) =$	$f_2(0) + F_1(500) =$	90			94
		$f_2(100) + F_1(400) =$	70			
		$f_2(200) + F_1(300) =$	70			
		$f_2(300) + F_1(200) =$	68			
		$f_2(400) + F_1(100) =$	91			
		$f_2(500) + F_1(0) =$	94			
3	$F_3(0) =$	$f_3(0) + F_2(0) =$	0			
	$F_3(100) =$	$f_3(0) + F_2(100) =$	16			16
		$f_3(100) + F_2(0) =$	15			
	$F_3(200) =$	$f_3(0) + F_2(200) =$	31			31
		$f_3(100) + F_2(100) =$	31			
		$f_3(200) + F_2(0) =$	30			
	$F_3(300) =$	$f_3(0) + F_2(300) =$	50			54
		$f_3(100) + F_2(200) =$	46			
		$f_3(200) + F_2(100) =$	46			
		$f_3(300) + F_2(0) =$	54			
	$F_3(400) =$	$f_3(0) + F_2(400) =$	75			80
		$f_3(100) + F_2(300) =$	65			
		$f_3(200) + F_2(200) =$	61			
		$f_3(300) + F_2(100) =$	70			
		$f_3(400) + F_2(0) =$	80			
	$F_3(500) =$	$f_3(0) + F_2(500) =$	94			96
		$f_3(100) + F_2(400) =$	90			
		$f_3(200) + F_2(300) =$	80			
		$f_3(300) + F_2(200) =$	85			
		$f_3(400) + F_2(100) =$	96			
		$f_3(500) + F_2(0) =$	88			
4	$F_4(0) =$	$f_4(0) + F_3(0) =$	0			
	$F_4(100) =$	$f_4(0) + F_3(100) =$	16			20
		$f_4(100) + F_3(0) =$	20			
	$F_4(200) =$	$f_4(0) + F_3(200) =$	31			36
		$f_4(100) + F_3(100) =$	36			
		$f_4(200) + F_3(0) =$	25			
	$F_4(300) =$	$f_4(0) + F_3(300) =$	54			55
		$f_4(100) + F_3(200) =$	51			
		$f_4(200) + F_3(100) =$	41			
		$f_4(300) + F_3(0) =$	55			
	$F_4(400) =$	$f_4(0) + F_3(400) =$	80			80
		$f_4(100) + F_3(300) =$	74			
		$f_4(200) + F_3(200) =$	56			
		$f_4(300) + F_3(100) =$	71			
		$f_4(400) + F_3(0) =$	75			
	$F_4(500) =$	$f_4(0) + F_3(500) =$	96			100
		$f_4(100) + F_3(400) =$	100			
		$f_4(200) + F_3(300) =$	79			
		$f_4(300) + F_3(200) =$	86			
		$f_4(400) + F_3(100) =$	91			
		$f_4(500) + F_3(0) =$	93			

яке, власне, й дозволяє оцінити всі k пропозицій банку щодо отримання клієнтом максимального прибутку від його суми грошей, що призначені для депозитного портфелю.

Для реалізації алгоритму, визначеного співвідношенням (8), складемо електронну таблицю.

На першому кроці визначаємо варіанти від першої пропозиції. Враховуючи, що $f_1(x)$ є зростаючою функцією, то першою пропозицією доцільно скористатись повністю, тобто використовується співвідношення (5), або це $F_1(x_k) = f_1(x_k)$.

На другому кроці розраховуємо оптимальний варіант розподілу депозитної суми між двома пропозиціями разом. Якщо клієнт скористається першою і другою пропозиціями та буде вкладено відповідно депозитні суми $x_k (k = 1, 2)$, то дохід буде визначено за співвідношенням (6).

На третьому кроці розраховуємо оптимальний розподіл депозитних сум для трьох пропозицій банку разом, використовуючи співвідношення (7).

На останньому, четвертому кроці, розраховуємо оптимальний розподіл депозитних грошей між всіма вибраними пропозиціями банку. Оскільки функції $f_k(x_k)$ є зростаючими, тоді для отримання максимуму депозитного доходу доцільно використати всю виділену для вкладу суму 500 тис. грн., а тому тут можна розраховувати тільки значення $F_k(500)$ за рекурентним співвідношенням Белмана (8). В таблиці 2 наведемо весь процес знаходження оптимального прибутку від депозитного вкладу клієнта банку.

ВИСНОВКИ

При заданих значеннях депозиту у 500 тис. грн. та можливого отримання відповідних процентних сум, клієнт банку за час отримає прибуток у 100 тис. грн., скориставшись двома пропозиціями банку, а саме, якщо це четверта пропозиція у сумі вкладу 100 тис. грн., а також третя в сумі вкладу 400 тис. грн. Близький до оптимального є варіант, який отримано на третьому кроці, від якого клієнт має за той же час прибуток у 96 тис. грн. — якщо він скористається третьою пропозицією і здійснить вклад у сумі 400 тис. грн. та другою пропозицією у сумі 100 тис. грн. Тобто основний вклад повинен все ж таки бути задоволенням третьої пропозиції. Даний приклад дає нам підстави вважати, що такий підхід може бути реалізований банками як додаткова послуга з формування депозитного портфелю.

Література:

1. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. — М.: Советское радио. — 1995. — 224 с.

2. Вентцель Е.С. Теория случайных процессов и ее инженерные приложения: учебник для вузов / Е.С. Вентцель, Л.А. Овчаров. — М.: Высшая школа, 2000. — 383 с.

References:

1. Saati, T. Kerns, K. (1993), Analiticheskoye planirovanie. Organizacija sistem [Analytical planning. Systems organization], Sovetskoye radio, Moscow, Russia.

2. Ventzel, E.S. (2000), Teorija sluchajnyh processov i eyo inzhenernye prilozhenija [Theory of random processes and its engineering application], Vysshaya shkola, Moscow, Russia. Стаття надійшла до редакції 24.11.2015 р.

Д. В. Маховський,
аспірант, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ СИСТЕМИ АПК

D. Makhovsky,
Postgraduate student, Dnipropetrovsk state agrarian and economic University

THEORETICAL-METHODICAL BASES OF THE ANALYSIS AND ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF THE PROCESSING ENTERPRISES OF THE SYSTEM OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX

У статті здійснено теоретичне узагальнення існуючих методичних підходів до аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємств з переробки сільськогосподарської продукції, запропоновано власний методичний підхід до оцінки останніх.

In the article the theoretical synthesis of existing methodological approaches to the analysis and assessment of the competitiveness of enterprises on processing agricultural products, proposed their own methodical approach to the assessment of the latter.

Ключові слова: конкурентоспроможність, теорія ефективної конкуренції, бенчмаркінг, продуктивність праці, втрати виробництва, рівень виробництва валової продукції, рівень прибутковості виробництва, рівень реалізації продукції.

Key words: competitiveness, theory of effective competition, benchmarking, productivity, loss of production, the level of agricultural production, the level of profitability of production and the level of realization of production.

ВСТУП

Неоднозначність існуючих у сучасній економіці науці методичних підходів до дослідження рівня конкурентоспроможності переробних підприємств системи АПК обумовлює і численність використовуваних методів її оцінки. Всі вони різні, а єдиного загальноприйнятого підходу так і не розроблено. Ситуація ускладнюється тим, що конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія розглядається з точки зору різних наук — маркетингу, економіки, фінансів, стратегічного управління, кожна з яких вивчає її через призму свого предмета дослідження.

Дослідженню питань аналізу та оцінки рівня конкурентоспроможності переробних підприємств системи АПК присвячені праці видатних українських та російських вчених-економістів, як: В.Я. Амбросова [1], Л.А. Євчук [2], В.К. Збарського [3], С.М. Кваші [4], М.Й. Маліка [5], Б.Й. Пасхавера [6], О.О. Школьного [7], Е.Н. Крилатих, К.Г. Бородіна [8], М.В. Ожерельєвої [9] та ін. Разом з тим, спроби визначити та оцінити конкурентоспроможність переробних підприємств системи АПК пов'язані, передусім, з пристосуванням вже існуючих методів оцінки конкурентоспроможності до умов аграрного виробництва, а тому визначена проблема потребує подальшого наукового дослідження.

РЕЗУЛЬТАТИ

Основною метою статті є теоретичне узагальнення існуючих методичних підходів до аналізу та оцінки конкурентоспроможності переробних підприємств системи АПК та формування на цій основі авторського бачення щодо вирішення вказаної проблеми.

Всі застосовувані методи оцінки конкурентоспроможності переробних підприємств системи АПК можна об'єднати у дев'ять груп:

- 1) методи, засновані на аналізі порівняльних переваг;
- 2) методи, що базуються на оцінці фінансового стану підприємства;
- 3) методи, засновані на теорії ефективної конкуренції;
- 4) методи, основані на теорії якості товару;
- 5) матричні методи;
- 6) методи визначення конкурентної позиції з точки зору стратегічного потенціалу підприємства;
- 7) інтегральний метод;
- 8) метод бенчмаркінгу;
- 9) інші методи.

Так, М.Й. Малік та О.А. Нужна [5] для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств з переробки сільськогосподарської продукції користуються трьома методами: методом, заснованим на теорії ефективної конкуренції, через частку підприємства на ринку та методом бенчмаркінгу.

В основу першого методу авторами покладено оцінку трьох груп показників:

- 1) показники ефективності управління виробничим процесом;
- 2) показники фінансового стану підприємства;
- 3) показники ділової активності.

Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства з переробки сільськогосподарської продукції визначається методом середньозваженої арифметичної із врахуванням коефіцієнтів вагомості кожного окремого групового показника.

Разом з тим автори зазначають, що із трьох запропонованих ними методів найприйнятнішим для визначення рівня конкурентоспроможності підприємств з переробки сільськогосподарської продукції є метод бенчмаркінгу, оскільки він є відносно простішим порівняно з методом ефективної конкуренції, та містить меншу кількість розрахунків. Рівень конкурентоспроможності підприємств з переробки сільськогосподарської продукції за вказаним методом визначався дослідниками за наступними параметрами: фондодіддача, рівень продуктивності праці, рентабельність реалізації продукції, частка підприємства на ринку, частка собівартості продукції, що випускається, у доході (виручці) від її реалізації, ціновий сегмент, в якому працює підприємство щодо реалізації продукції на певному ринку.

Використання методів ефективної конкуренції та бенчмаркінгу для оцінки конкурентоспроможності підприємств з переробки сільськогосподарської продукції зустрічаємо і в інших наукових працях [8]. Однак, незважаючи на комплексність та системність даних методів, вони, на наш погляд, не позбавлені суттєвих недоліків.

По-перше, алгоритм розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності є досить складним і громіздким та потребує значної кількості статистичних даних, отримати які іноді є вкрай проблематичним. По-друге, зведення окремих показників конкурентоспроможності до єдиного узагальненого показника здійснюється на основі застосування коефіцієнтів вагомості, розрахованих експертним шляхом, що, на нашу думку, не може вважатися абсолютно достовірним.

Дещо інший підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства з переробки сільськогосподарської продукції пропонує А.О. Шепіцен.

На його думку, оцінка конкурентоспроможності підприємства з переробки сільськогосподарської продукції має ґрунтуватися на аналізі його потенційної та поточної конкурентоспроможності.

До показників, що дозволяють оцінити потенційну конкурентоспроможність, автор відносить грошову оцінку ріллі, фондозабезпеченість, працезабезпеченість, енергозабезпеченість, ефективність технології (вихід валової продукції на 100 га ріллі), фондоозброєність, енергоозброєність, продуктивність праці. Шляхом порівняння даних показників з максимальним їх значенням у відповідному році визначаються індекси співвідношення, які потім методом згладжування часток приводяться до підсумкового показника, що характеризує потенційну конкурентоспроможність.

Поточна конкурентоспроможність, виражена через конкурентоспроможність продукції, визначається окремо за кожним її видом як відношення інтегрального індексу якості до індексу вартості товару.

Для визначення конкурентоспроможності загальної продукції підприємства індекси якості за кожним видом продукції зважуються часткою виручки від реалізації певного її виду у загальній масі виручки.

Після визначення потенційної і поточної конкурентоспроможності та приведення їх до складених величин, на основі аналізу кореляційно-регресійних зв'язків даних двох видів конкурентоспроможності з величиною рентабельності підприємства визначається реальна конкурентоспроможність підприємства з переробки сільськогосподарської продукції [7, с. 72].

Недоліком описаної методики, на наш погляд, є, по-перше, складність отримання інформації для розрахунку інтегрального індексу якості товару, по-друге, постійне приведення показників до складених величин, що затримує процес розрахунку і ускладнює роботу. Крім того, розрахунок загального (інтегрального) показника конкурентоспроможності підприємства здійснюється автором шляхом розв'язання кореляційно-регресійного рівняння впливу поточної та

потенційної конкурентоспроможності на рентабельність підприємства, що з методичної точки зору є неправомірним, оскільки ці показники тісно корелюють між собою.

Оцінку конкурентоспроможності підприємства з переробки сільськогосподарської продукції на основі аналізу потенційної (ресурсної) та поточної конкурентоспроможності здійснюють і В.К. Збарський та М.А. Місевич [3, с. 64—65].

На думку російських вчених, до основних показників конкурентоспроможності підприємства з переробки сільськогосподарської продукції слід віднести трудомісткість, фондомісткість, зарплатомісткість, рівень рентабельності, фінансову самостійність підприємства, якість продукції, рекламу. В свою чергу рівень конкурентоспроможності підприємства визначається за допомогою розрахунку його місця у рейтингу конкурентоспроможності підприємств досліджуваної сукупності [6, с. 208—209].

Колектив українських вчених-аграрників для оцінки конкурентоспроможності сільгосптоваровиробників вважає методологічно виправданим застосовувати систему показників ефективності сільськогосподарського виробництва, а саме: рівень рентабельності, масу та норму прибутку, продуктивність праці, ціну та якість продукції, товарність виробництва, його ліквідність та кредитоспроможність. Доцільним є також аналіз наступних показників: ефективності використання земельних, трудових, матеріальних ресурсів, фондодіддача, фондо — й енергомісткість одиниці продукції і валової доданої вартості, створеної в галузі [6, с. 51].

Оскільки головним та незамінним ресурсом в сільському господарстві є земля, то критерієм конкурентоспроможності виробництва, на думку А.Т. Єсполова, є чистий прибуток в розрахунку на одиницю земельної площі. В якості додаткових показників можуть застосовуватися: обсяг реалізації на одиницю земельної площі, чистий прибуток в розрахунку на виробничий капітал та на одиницю затраченої праці, рентабельність виробництва [11].

В.Я. Амбросов та Т.Г. Маренич вважають, що "важливими показниками конкурентоспроможності є обсяг продажу у вартісному обчисленні та прибуток. Як додаткові показники виступають порівняльний рівень собівартості продукції, ціна її реалізації" [1, с. 26].

На думку В.А. Борисової, індикаторами конкурентоспроможності на рівні конкретного підприємства можуть бути показники рентабельності та частки ринку збуту [12, с. 75].

Таким чином, існуючі методи та методичні підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств з переробки сільськогосподарської продукції суттєво різняться між собою та не позбавлені певних недоліків.

Спільним для них усіх є застосування одного чи декількох показників, що характеризують ефективність сільськогосподарського виробництва та конкурентоспроможність продукції. У зв'язку із цим аналіз конкурентоспроможності підприємств з переробки сільськогосподарської продукції пропонуємо здійснювати за системою показників, що включають: обсяг валової продукції та прибутку з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, на одного середньорічного працівника, на 1 грн. основних виробничих фондів; виробництво валової продукції на 1 грн. виробничих витрат; рівень рентабельності сільгоспвиробництва.

Після розрахунку вказаних показників по окремому підприємству всю сукупність досліджуваних об'єктів доцільно розподілити на групи з різним рівнем їх конкурентоспроможності. Для цього пропонуємо скористатися методом кластерного аналізу або ж методом рейтингової оцінки, який також дозволяє звести окремі розрізнені показники в один синтетичний (комплексний). Після розподілу підприємств на групи визначаємо ринкову активність підприємства, виражену через частку ринку, та виділяємо ряд стандартних положень підприємств на ринку — лідерів ринку з максимальним значенням частки ринку, підприємства-аутсайтери, що

займають найскромніші позиції, та дві проміжні групи — підприємства з сильною (претенденти на лідерство) та слабкою (послідовники) конкурентною позицією. На підставі проведеного розрахунку ринкових часток, а також з використанням результатів кластерного аналізу будується конкурентна карта ринку, що базується на використанні перехресної класифікації розміру ринкових часток підприємств та рівня їх конкурентоспроможності. Вона допомагає класифікувати конкурентів, виявити основні тенденції зміни їх позицій на ринку. Побудова конкурентної карти сприяє поглибленому дослідженню рівня конкурентоспроможності підприємства з переробки сільськогосподарської продукції на територіальному ринку.

У цілому вважаємо, що алгоритм аналізу конкурентоспроможності підприємства з переробки сільськогосподарської продукції має включати такі етапи: формування сукупності досліджуваних підприємств, збір необхідної для аналізу інформації про їх діяльність, оцінка конкурентоспроможності підприємств на основі обраної системи показників, виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності та обґрунтування конкурентної стратегії подальших дій.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на сьогоднішній день відсутня єдина загальноприйнята методика аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємства з переробки сільськогосподарської продукції. Спроби визначити й оцінити конкурентоспроможність підприємств з переробки сільськогосподарської продукції пов'язані, передусім, з пристосуванням уже існуючих методик до умов сільськогосподарського виробництва.

Вважаємо, що конкурентоспроможність підприємств з переробки сільськогосподарської продукції має бути оцінена комплексно на основі кластерного аналізу показників, що характеризують продуктивність і ефективність застосування у сільському господарстві ресурсів (земельних, трудових, матеріально-технічних), ринкової активності підприємства, вираженої через частку ринку, та доповнена побудовою конкурентної карти. Даний підхід, на нашу думку, має явні переваги, оскільки охоплює зовнішній та внутрішній аспекти діяльності підприємства, виключає дублювання окремих показників, дозволяє швидко та ефективно отримати картину стану підприємств на галузевому ринку.

Література:

1. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Оцінка конкурентоспроможності агроформувань / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Вісник ХНАУ, серія "Економіка АПК і природокористування". — 2009. — №10. — С. 23—28.
2. Євчук Л.А. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств: монографія / Л.А. Євчук. — Миколаїв: Вид-во Прокопчук Т.Ю., 2010. — 340 с.
3. Збарський В.К. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств. — К.: ННЦ ІАЕ, 2009. — 310 с.
4. Кваша С. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ / С. Кваша, О. Лука // Економіка України. — 2003. — №10. — С.79—86.
5. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. — К.: ННЦ ІАЕ, 2007. — 270 с.
6. Школьнік О.О. Організаційно-економічні механізми управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: монографія / О.О. Школьнік. — Умань: Видавництво Уманського державного аграрного університету, 2007. — 308 с.

7. Загвойський Я.Д. Бенчмаркінгове тестування ефективності використання ресурсів сільськогосподарського підприємства / Я.Д. Загвойський // Економіка АПК. — 2010. — №2. — С. 165—168.

8. Шепіцен А. О. Оцінка конкурентоспроможності аграрного підприємства / А. О. Шепіцен // Фінанси України. — 2003. — №8. — С. 66—73.

9. Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання: Колективна монографія у двох томах. Том 1 / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. — К.: ІАЕ, 2001. — 831 с.

10. Есполов А.Т. Вопросы теории и практики обеспечения конкурентоспособности объектов в аграрном секторе экономики / А.Т. Есполов // Известия Национальной академии наук Беларуси. Серия аграрных наук. — 2004. — №1. — С. 23—28.

11. Борисова В.А. Підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК / В.А. Борисова // Економіка АПК. — 2000. — №5. — С. 75—78.

References:

1. Ambrosov, V.Y. and Marenich, T.G. (2009), "Evaluation of the competitiveness of agricultural enterprises", Vestnik HNAU, series "Economy of agriculture and nature resource", vol. 10, pp. 23—28.
2. Evchuk, L. A. (2010), Strategichne upravlinnya konkurentospromozhnistu silskogospodarskykh pidpriemstv: monografiya [Strategic management of competitiveness of agricultural enterprises: monograph], Prokopchuk T.U., Mykolaiv, Ukraine.
3. Zbarskyi, V.K. (2009), Konkurentospromozhnist' vysokotovarnykh silskogospodarskykh pidpriemstv [Competitiveness vysokotovarnykh agricultural enterprises], NSC IAE, Kyiv, Ukraine.
4. Kvasha, S. (2003), "Competitiveness of domestic agricultural production in the conditions of Ukraine's accession to the WTO", Economy of Ukraine, vol. 10, pp. 79—86.
5. Malik, M. I. (2007), Konkurentospromozhnist' agrarnykh pidpriemstv: metodologiya i mekhanizmy: monografiya [Competitiveness of agricultural enterprises: methodology and mechanisms: monograph], NSC IAE, Kyiv, Ukraine.
6. Shkolnyi, O. O. (2007), Organizatsiyno-ekonomichni mekhanizmy upravlinnya konkurentospromozhnistyu agrarnykh pidpriemstv: monografiya [Organizational and economic mechanisms of management of competitiveness of agricultural enterprises: monograph], Publishing house of Uman' state agrarian University, Uman', Ukraine.
7. Zagvoyskyi, Y.D. (2010), "Benchmarking test the effectiveness resources use of the agricultural enterprise", Economics of AIC, vol. 2, pp. 165—168.
8. Shepitsen, A. O. (2003), "Assessment of the competitiveness of the agricultural enterprise", Finance of Ukraine, vol. 8, pp. 66—73.
9. Sabluk, P.T. Ambrosov, V.Y. and Maznyev, G.Y. (2001), Problemy efektyvnogo funktsionuvannya APK v umovakh novykh form vlasnosti ta ghospodaryuvannya: kolektyvana monografiya u dvoh tomah. Tom 1 [Problems of effective functioning of the agroindustrial complex in conditions of new forms of ownership: Collective monograph in two volumes. Volume 1], IAE, Kyiv, Ukraine.
10. Yespолоv, A. T. (2004), "Theory and practice of ensuring the competitiveness of objects in the agricultural sector" [Electronic resource], Proceedings of the National Academy of Sciences of Belarus. Series of agrarian Sciences, vol. 1, pp. 23—28.
11. Borisova, V.A. (2000), "Increase the competitiveness of agricultural enterprises", Economics of AIC, vol. 5, pp. 75—78.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2015 р.

О. Ю. Панасюк,
аспірант, Вінницький національний технічний університет, м.Вінниця

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

O. Panasiuk,
PhD student, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsya

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN RURAL DEVELOPMENT UNDER DECENTRALIZATION OF POWER

Стаття присвячена дослідженню проблем розвитку сільських територій України в контексті євроінтеграційної перспективи. Особливу увагу приділено вивченню концепцій розвитку сільських територій в економічній політиці ЄС, спрямованої на розвиток сільських територій, а також пріоритетам інституційного та організаційно-економічного розвитку сільських територій України, спрямованим на максимальне використання досвіду країн ЄС.

The article is devoted to the problems of rural development in Ukraine in the context of European integration perspective of our state. Particular attention is paid to the concepts of rural development in accordance with economical policy of the EU, aimed at rural development and institutional priorities, organizational and economic development of rural areas in Ukraine, aimed at maximal use of EU countries experience.

Ключові слова: євроінтеграційні перспективи, економічна політика ЄС, сільський розвиток, територіальна модель, європейська політика.

Key words: EU integration perspectives, economic policy of the EU, rural development, territorial model, European policy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Сільське населення країн членів Європи становить близько 55% всього населення, що складає понад 75% всієї території Європи. Враховуючи дані аспекти в країнах Європи постало питання, щодо впровадження комплексних програм економічного розвитку сільських територій. Адже головними пріоритетами політики ЄС стали питання для вирішення проблем сільської міграції, боротьби з бідністю, розширення зайнятості населення, забезпечення рівності, можливостей і задоволення потреб населення, покращення якості життя, можливості для розвитку особистості, поліпшення сільського благополуччя. Так, між міськими і сільськими територіями було досягнуто більш справедливий баланс бюджетних витрат, капіталовкладень в інфраструктуру, збільшення фінансування програм економічного розвитку сільських територій. Цей досвід є важливим та актуальним для України в даний час, особливо вивчення практичних аспектів реалізації політики розвитку сільських територій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми розвитку сільських територій висвітлювалися в у працях І. Гнибіденка, С. Горлова, В. Збарського, Г. Кваснікової, В. Мацибори та інших. Важливого теоретичного та практичного значення набуває дослідження європейського досвіду та його адаптації до національних умов.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Головною метою статті є дослідження провідного європейського досвіду економічного розвитку сільських територій та формування чітких пріоритетів розвитку сільських територій України в контексті євроінтеграційної перспективи.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Термін "сільський розвиток" у найбільш розвинутих країнах ЄС отримав поширення відносно недавно. Протягом тривалого часу він використовувався в процесі реалізації політики допомоги найменш розвинутих країнам, в яких роль і питома вага сільського господарства були домінуючими як у формуванні національного доходу, так і у використанні основних ресурсів (земля, праця, капітал, природні ресурси). У Західній Європі і в рамках європейської політики концепція сільського розвитку знаходить своє застосування, починаючи з 1970-х років як структурна політика сільського господарства, і з того часу вона постійно еволюціонує [3].

На національному та регіональному рівнях ЄС паралельно існує декілька концепцій, з поміж яких можна чітко виокремити три концепції розвитку сільських територій:

— концепція, яка ідентифікує сільський розвиток з загальною модернізацією сільського господарства і агропродовольчого комплексу. Ця концепція бере за основу розвиток сектора (галузева модель);

— концепція, яка пов'язує сільський розвиток виключно зі зменшенням відмінностей між найбільш відсталими сільськими районами та рештою секторів економіки (концепція зближення, перерозподільча модель);

— концепція, яка ідентифікує сільський розвиток з розвитком сільських районів в цілому шляхом використання всіх ресурсів, які знаходяться на їх території (людських, фізичних, природних, ландшафтних та ін.), та інтеграції між усіма компонентами та галузями на місцевому рівні. Ця концепція використовує можливості території в найбільш ширшому її розумінні (територіальна модель). В галузевій моделі сільський розвиток опирається на розвиток сільського господарства.

При цьому сільські території розглядаються як сукупність ресурсів для сільського господарства і як резервуар для розвитку виробничих процесів у сільському господарстві. В межах цієї моделі превалюючою функцією сільських територій є виробництво товарної сільськогосподарської продукції.

Поняття сільського розвитку зводиться до простору для сільськогосподарського виробництва. В рамках цього модерністського підходу не враховуються особливості місцевого розвитку, сільського розвитку, і ще меншою мірою відмінності між окремими сільськими територіями, яким відводиться другорядна чи взагалі незначна роль в інтерпретації структурних змін сільського господарства. Згідно з перерозподільчою моделлю сільські райони розглядаються переважно як райони слаборозвинуті, структурно відстаючи від розвитку міських районів внаслідок несприятливих природних і соціально-економічних факторів, через що їм потребують особливої уваги зі сторони державної політики. В цій моделі акцентується увага на потребах розвитку найбільш відсталих районів, які вирішуються через розробку цільової політики стосовно цих районів.

Основною метою моделі є задіяння ефекту перерозподілу як шляхом прямих компенсацій впливу несприятливих факторів, так і шляхом структурної підтримки. В цій моделі акцентується на необхідності диверсифікації виробництва в цих районах. Це передбачає розвиток, насамперед, традиційних галузей (агротуризм, сільський туризм, переробка сільськогосподарської продукції в самих господарствах тощо). В рамках концепції сільських районів як районів слабких, які потребують постійних дотацій в силу їх несприятливих природних та соціально-економічних передумов розвитку, окремої ідентифікації набули гірські і несприятливі райони, визначення яких були введені класичною структурною політикою.

Територіальна модель сільського розвитку була формалізована на рівні ЄС в кінці 1980-х років, а активно почала застосовуватись в 1990-і роки. Прибічники територіальної моделі наголошують на ендегенній природі сільських територій, тобто їх розвиток базується, головним чином, на використанні внутрішніх (природних, людських, культурних тощо) ресурсах конкретних територій. Пізніше цей підхід еволюціонував у неоендегенний, який передбачає поєднання ендегенних та екзогенних факторів (глобалізація, зовнішня торгівля, зовнішні інвестиції в територію, державна підтримка і допомога ЄС).

Територіальна модель розвитку передбачає два паралельних варіанти розвитку: зосередженість на розвитку аграрного і агропромислового секторів як рушіїв розвитку сільських територій та акцентування необхідності економічної диверсифікації місцевої економіки і, відповідно, не-сільськогосподарських галузей як факторів розвитку місцевої економіки.

У цей період формат підходу до визначення поняття "сільська територія" суттєво змінюється: це вже не лише поняття простору, де сільське та лісове господарства займають переважну частку, але також і розуміння того, що це

місце, яке володіє значним людським, природним, культурним і соціальним капіталом. У цій моделі визнається вагомість місцевих інститутів (приватних та державних) як при розробці напрямів розвитку, так і в управлінні та реалізації програм розвитку.

У рамках територіальної моделі розвитку важливість місцевих інститутів доповнюється необхідністю ефективної координації між різними рівнями управління цією політикою, починаючи від політики ЄС, яка проявляється через фінансову підтримку та встановлення системи правил та орієнтирів, і далі, переходячи до національного, регіонального та місцевого рівнів. Таке поєднання сприятиме успіху політики сільського розвитку. Проблематика багаторівневого управління стала одним з ключових моментів функціонування політики сільського розвитку [3].

На сьогодні на порядку денному в ЄС стоять питання зміни клімату, ефективного використання ресурсів і територіального балансу. Охоплюючи 20% бюджету спільної аграрної політики (САП), заходи сільського розвитку зорієнтовані на підтримку сталого розвитку сільського господарства і сільських територій на всій території ЄС [5].

ЄС перебуває на етапі пошуку найбільш ефективних та далекоглядних шляхів виходу з кризи, орієнтуючись на побудову більш конкурентоспроможної економіки з високим рівнем зайнятості. Пріоритетами розвитку ЄС згідно "Стратегії 2020" є зростання розумне (збільшення інвестицій в освіту, дослідження та інновації), стає (побудова низьковуглецевої економіки) та всеохоплююче (основний акцент на створенні робочих місць і скороченні бідності) [6].

З метою забезпечення реалізації стратегії "Європа-2020" була створена сильна та ефективна система економічного управління для координації політичних кроків на загальноєвропейському та національному рівнях. Ця стратегія зосереджена на досягненні п'яти амбітних цілей в галузі зайнятості, інновацій, освіти, скорочення масштабів бідності і клімату/енергії. Ними стали [7]:

1. Зайнятість: охоплення зайнятістю 75% населення у віці 20—64 років.

2. Науково-дослідні роботи: на них виділятиметься 3% від ВВП ЄС.

3. Зміна клімату/енергія: зниження викидів парникових газів на 20% (або навіть 30%, якщо є необхідні умови); досягнення частки енергії з відновлюваних джерел в структурі енергетичного балансу 20%; підвищення рівня енергоефективності на 20%.

4. Освіта: максимальне охоплення шкільною освітою, скорочення відсіву протягом навчального року нижче 10%; забезпечення освітою третього рівня принаймні 40% осіб у віці 30—34 років.

5. Бідність/соціальна ізоляція: зменшення кількості осіб, які перебувають у зоні ризику чи на межі бідності і соціальної ізоляції, щонайменше на 20 млн осіб.

Напрями розвитку політики сільського розвитку в контексті Стратегії "Європа 2020" представлена на рис. 1. На сьогоднішній день понад 77% території ЄС класифікується як сільські (47% землі сільськогосподарського призначення, а 30% — ліси). Повним робочим днем охоплено 13,7 млн фермерів, які займаються інтенсивним, традиційним, органічним та іншими видами землеробства. Ця різноманітність посилюється з появою нових країн-членів з Центральної та Східної Європи. Поширеними є сімейні ферми, які успадковуються від одного покоління до іншого. Середній розмір ферми близько 12 га (для порівняння, в США 2 млн фермерів і середній розмір — 180 га) [8].

САП ЄС спрямована на підтримку сільського господарства, яке забезпечує продовольчу безпеку (в контексті зміни клімату) та сприяє збалансованому розвитку всієї Європи в сільській місцевості, в тому числі тих, де умови виробництва є важкими. Ведення сільського господарства орієнтова-



Рис. 1. Сільський розвиток в контексті Стратегії "Європа 2020"

Джерело: [9].

не на багатофункціональність: задоволення потреб громадян у продовольстві (наявність, ціна, різноманітність, якість та безпека), охорону навколишнього середовища та забезпечення фермерів гідними умовами життя. У той же час, політика сільського розвитку повинна забезпечити охорону та збереження сільських громад та ландшафтів як цінної спадщини Європи. САП постійно перебуває в стадії реформування, щоб краще враховувати всю різноманітність ведення сільського господарства в Європі.

На цей час країни ЄС встановлюють свої власні пріоритети для розвитку сільських територій, проте зобов'язані витратити принаймні 10% свого бюджету на забезпечення конкурентоспроможності їх сільського і лісового господарств, принаймні, 25% на покращення стану навколишнього середовища та сільської місцевості та не менше 10% на диверсифікацію сільської економіки. Кошти можуть бути використані як для сільськогосподарської, так і для несільськогосподарської діяльності таких, як: покращення якості доріг, допомога малому бізнесу, підтримка харчової промисловості, розвиток сфери послуг по догляду за дітьми, щоб матері, які проживають у сільській місцевості, могли швидше повернутися до роботи.

Кожна країна розробляє свої національні стратегії розвитку сільських районів, проте конкретні програми можуть бути розроблені і реалізовані на регіональному рівні. Регіональна політика ЄС спрямована на надання допомоги найбільш біднішим регіонам в ЄС, в той час як програми розвитку сільських районів поширюються на всі сільські території у всіх країнах ЄС. На сьогодні політика розвитку сільських районів спрямована не лише на допомогу фермерам, але й іншим людям, які задіяні у сільській економіці таким, як власники лісів, сільськогосподарські робітники, малий бізнес, місцеві громадські організації і т.д.

Кожна програма розвитку сільських районів повинна включати заходи по захисту та покращенню природних ресурсів та ландшафтів в сільській місцевості ЄС. Кошти на сільський розвиток надаються в обмін і в якості компенсації за заходи, спрямовані на збереження сільської місцевості ЄС, що допомагає боротися із змінами клімату: збереженням якості води, сталим управлінням земельними ресурсами, посадкою дерев для запобігання ерозії і повеней.

На основі оцінки поточних засад політики та аналізу майбутніх викликів та потреб розроблено три сценарії сільського розвитку [1]:

1. Сценарій коректування, який реалізується в рамках поточної політики при вирішенні найбільш важливих недоліків, таких як розподіл прямих платежів.

2. Інтеграційний сценарій, який тягне за собою серйозні зміни в політиці у вигляді підвищеної адресності та "озеленення" прямих виплат і посиленої стратегічної орієнтації на політику сільського розвитку в кращій координації з рештою політик ЄС, а також розширення правової бази для більш широкого застосування виробничої кооперації.

3. Сценарій переорієнтування, який зорієнтовує політику виключно на навколишнє середовище з прогресивною поступовою відмовою від прямих платежів за умови, що виробничі потужності зможуть бути забезпечені без підтримки та соціально-економічні потреби сільських територій можуть вирішуватись в рамках інших політик.

На фоні економічної кризи і тиску на державні фінанси, у відповідь на які ЄС відповіли розробками "Стратегії 2020" та фінансовими показниками на період 2014—2020 роки, всі три сценарії надають різної ваги кожній з трьох цілей політики майбутньої САП, яка зорієнтована на забезпечення більш конкурентоспроможного та сталого сільського господарства на сільських територіях. З метою кращого узгодження зі стратегією, зокрема, з точки зору ефективності використання ресурсів, природним стане підвищення продуктивності сільського господарства шляхом проведення досліджень, передачі знань і сприяння співробітництву та інновацій (зокрема, завдяки діяльності Партнерства Європейських Інновацій (EIP) "Продуктивність у сільському господарстві та його сталий розвиток" [2])

EIP створене Європейською комісією 29 лютого 2012 року. Передумовами введення цієї ініціативи стали проблеми формування продовольчої безпеки (згідно існуючих прогнозів попит на продовольчу продукцію до 2050 року зростає на 70%), сповільнення зростання продуктивності праці у аграрному секторі та незадовільний агроекологічний стан галузі. Падіння інвестицій у дослідницькій сфері аграрного сектору, зростання навантаження на середовище та природні ресурси (близько 45% європейських ґрунтів стикаються з проблемами якості, 40% сільськогосподарських земель є вразливими до забруднення нітратами, популяція птахів зменшилась на 20—25% за останні 20 років). Тому ключовим викликом для сільського господарства Європи у майбутньому буде не лише зростання обсягу виробництва, але і його розвиток на засадах сталого розвитку.

На думку Європейської Комісії, ці виклики не можуть бути розв'язані без потужного поштовху до активного впровадження наукових досліджень та інновацій, в результаті чого між вченими, фермерами й іншими гравцями налагоджується тісна співпраця, що дозволяє прискорити швидкість передачі технологій від науки у сільськогосподарське виробництво, а також забезпечити більш систематизований зворотний зв'язок практичних потреб від сільського господарства до науки. Діяльність ЄС скеровуватиметься в напрямі налагодження взаємодії між сільським господарством, біоекономікою, наукою та іншими інституціями на національному та регіональному рівнях.

Головним органом розвитку сільських територій є Європейська мережа сільського розвитку, яка була створена Європейською комісією (Генеральним директором з питань сільського господарства і сільського розвитку) в 2008 році, щоб допомогти державам-членам ефективно виконувати свої програми розвитку сільських територій. ENRD служить платформою для обміну досвідом та ідеями стосовно реалізації політики розвитку сільських територій та шляхів її вдосконалення. Його основними учасниками є: Національні сільські мережі (NRNs), владні структури країн-членів, місцеві ініціативні групи програми ЛІДЕР і організації сільського розвитку ЄС. Структура ENRD представлена на рисунку 2 [9].

Функціонування такої інституції також слугуватиме каталізатором зростання ефективності інновацій, які підтримуються як політикою сільського розвитку, так і на національному рівні, що стосується досліджень та інновацій. Основними завданнями стануть сприяння продуктивності та ефективності у аграрному секторі та забезпечення сталого розвитку сільського господарства.

ВИСНОВКИ

Таким чином, спільна аграрна політика ЄС у процесі її впровадження пройшла кілька етапів реформування і набула форми, що найбільше відповідає сучасним економічним умовам. Період адаптації національного сільського господарства України до вимог САП ЄС буде досить тривалим і, очевидно, супроводжуватиметься певними втратами, а подекуди і занепадом сільських територій. Ось чому є необхідними обґрунтована програма адаптації вітчизняного аграрного сектору до вимог ЄС і посилення ролі держави у забезпеченні її реалізації та підтримці розвитку сільських територій.

Література:

1. Proposal for a Regulations of the European parliament and of the council [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/com627/627_en.pdf
2. European Innovation Partnership "Agriculture Productivity and Sustainability" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/eip/index_en.htm
3. Сельское развитие в Европе [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.eastagri.org/publications/pub_docs/Mantino.pdf
4. The impacts of the LFA measure and seeks to make recommendations for the future development of LFA policy within the frame of the forthcoming Rural Development Regulation (1698/2005), post 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ec.europa.eu>
5. The future of rural development policy [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/app-briefs/04_en.pdf
6. Priorities [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm
7. Europe 2020 targets [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm
8. The common agricultural policy (CAP) and agriculture in Europe [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/faq/index_en.htm#3



Рис. 2. Структура європейської мережі сільського розвитку

9. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: монографія / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В.В. Борщевський. — Львів, 2012. — 216 с. (Серія "Проблеми регіонального розвитку").

References:

1. European Commission (2013), "Proposal for a Regulations of the European parliament and of the council", available at: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/com627/627_en.pdf (Accessed 27 October 2015).
 2. European Commission (2013), "European Innovation Partnership "Agriculture Productivity and Sustainability", available at: http://ec.europa.eu/agriculture/eip/index_en.htm (Accessed 27 October 2015).
 3. European Commission (2015), "Rural areas development in EU", available at: http://www.eastagri.org/publications/pub_docs/Mantino.pdf (Accessed 27 October 2015).
 4. European Commission (2010), "The impacts of the LFA measure and seeks to make recommendations for the future development of LFA policy within the frame of the forthcoming Rural Development Regulation", available at: <http://ec.europa.eu> (Accessed 27 October 2015).
 5. European Commission (2014), "The future of rural development policy", available at: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/app-briefs/04_en.pdf (Accessed 27 October 2015).
 6. European Commission (2015), "Priorities", available at: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm (Accessed 27 October 2015).
 7. European Commission (2015), "Europe 2020 targets", available at: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm (Accessed 27 October 2015).
 8. European Commission (2014), "The common agricultural policy (CAP) and agriculture in Europe", available at: http://ec.europa.eu/agriculture/faq/index_en.htm#3 (Accessed 27 October 2015).
 9. Borshchevskyy, V.V (2012), Rozvytok sil's'kykh terytorij v systemi ievrointehratsijnykh priorytetiv Ukrainy [Rural areas development in the system of EU integration priorities of Ukraine], Ukrainian NAS. Institute of Regional Studies, Lviv.
- Стаття надійшла до редакції 18.11.2015 р.

І. А. Артеменко,
аспірант кафедри макроекономіки та державного управління,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м.Київ

ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

I. Artemenko,
postgraduate student, macroeconomics and public administration department,
Kiev national economic university named after Vadym Hetman, Kyiv

STATE INVESTMENT POLICY OF THE DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE

У статті розглянуто механізм інвестиційного забезпечення розвитку соціальної інфраструктури. Обґрунтовано пріоритетність держави в її регулюванні. Проаналізовано динаміку інвестицій у соціальну сферу за видами економічної діяльності та за джерелами фінансування.

The article reviewed the investment mechanism of the provision of social infrastructure development. Proven the priority of its state regulation. Analyzed the dynamics of investment in the social sector by economic activity and by source of funding.

*Ключові слова: соціальна інфраструктура, інвестиції, держава, політика, фінансування.
Key words: social infrastructure, investments, government, policy, financing.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Стан соціальної інфраструктури завжди є вагомим показником розвитку країни, оскільки свідчить про ступінь ефективності державного управління та якості виконання державою своїх функцій. Розвиток соціальної сфери є важливим фактором, оскільки людський капітал є одним із чинників економічного розвитку. Зростання доброту населення залежить від державної політики, яка повинна враховувати інтереси громадян. Інвестиції в цьому випадку, як інструмент державної політики можуть сприяти розвитку соціальної інфраструктури і в подальшому економічному розвитку держави в цілому. В даний момент Україна потребує змін та значного інвестування в соціальну інфраструктуру.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання фінансування соціальної сфери досліджували зарубіжні вчені, серед яких — У. Беверидж, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, А. Мюллер-Армак, А. Пігу, Д. Роулс, М. Фрідман; в Україні — В. Андрущенко, С. Буковинський, О. Величко, В. Козак, В. Кравченко, В. Опарін, Д. Полозенко, І. Чугунов та інші науковці. Проте питання необхідності інвестування в соціальну інфраструктуру потребує подальшого глибинного дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Розглянути взаємозалежність інвестиційної політики та розвитку соціальної інфраструктури. Проаналізувати особливості та динаміку інвестування в соціальну інфраструктуру в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Соціальна інфраструктура є досить складна категорія, яку розглядати можна з двох боків. З точки зору

першого підходу, це сукупність галузей, які прямо чи опосередковано ототожнюються з сферою соціальних послуг. Другий підхід передбачає, що під соціальною інфраструктурою розуміють комплекс матеріальних об'єктів, що створюють умови для задоволення потреб та її ефективної діяльності в усіх сферах суспільного життя.

К. Прокопишак поділяє соціальну інфраструктуру на ланки, що об'єднані між собою за функціональним призначенням: соціально-побутову (побутове обслуговування, громадське харчування, торгівля, житлово-комунальне господарство); соціально-оздоровчу (охорона здоров'я, фізична культура і спорт, рекреація); соціально-духовну (освіта, культура і мистецтво, культові споруди); соціально-економічну (соціальне забезпечення, транспорт, зв'язок, кредитування і державне страхування) [1, с. 13].

В. Прокопа виділяє побутову інфраструктуру (житлово-комунальне господарство, торгівля і громадське харчування, служба побуту, транспорт і зв'язок в частині обслуговування населення) та соціально-економічну, яка складається із галузей, що беруть участь у формуванні та розвитку робочої сили (освіта, культура, охорона здоров'я) [2, с. 10].

Стан соціальної інфраструктури безпосередньо впливає на економічний розвиток. За визначенням, Л. Бальцеровича, економічний розвиток — це систематичне, довгострокове й масове покращення матеріальних умов життя людей, тобто умов харчування, споживання одягу, меблів, наявності квартир, засобів транспорту і зв'язку, різних послуг тощо. Економічний розвиток відбувається тоді, коли економічний добробут населення країни зростає тривалий період. Його можна вимірювати за допомогою багатьох показників, включаючи і головний — реальний ВВП на душу населення,

Таблиця 1. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010—2014 роки (млн грн.)*

	2010	2011	2012	2013	2014
Освіта	1818,4	2090,7	1463,5	1030,5	820,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1920,1	2113,2	2707,2	1746,2	1223,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	976,7	1437,3	2598,0	2544,5	508,7
Надання інших видів послуг	656,6	1163,9	457,8	212,2	161,7

* Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014 рік також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: [5].

та такі показники, як стан здоров'я населення, грамотність та тривалість життя [3, с. 718]. Збільшення інвестицій в соціальну сферу безпосередньо вплине на якість медичних послуг, стан освітньої галузі, а отже, на такий чинник економічного розвитку, як людський капітал. Це може призвести до підвищення ефективності та продуктивності праці, що збільшить загальний випуск товарів та послуг.

Україна має комплексну та багаторівневу систему соціальної інфраструктури, яка фінансується державою. Проте існують складні підсистеми такі, як культура, освіта, охорона здоров'я, які функціонують на різних засадах фінансового забезпечення.

Приватний сектор, як правило, не зацікавлений фінансувати соціальну сферу. Про те, по мірі розвитку ринкових відносин, з'явилося поняття "соціальні інвестиції". Соціальне інвестування — це спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб — споживачів, персоналу, місцевих громад. Соціальному інвестуванню властиві основні характеристики інвестування, за винятком критерію, що розмежовує ці поняття, — об'єкта інвестування [4, с. 201]. Компанії, інвестуючи в медичне страхування, підвищення кваліфікації та освітні навички своїх працівників, досягають довгострокового ефекту підви-

щення ефективності та результативності праці, а отже і збільшення власного прибутку.

Аналізуючи дані Державного комітету статистики України, можна відзначити тенденції до зменшення інвестицій в соціальну сферу. Як видно з таблиці 1, найбільше скорочення інвестицій відбулось в галузі мистецтва, спорту, розваг та відпочинку, і у 2014 році цей показник склав 508,7 млн грн. Капітальні інвестиції в освіту та охорону здоров'я почали зменшуватись починаючи з 2012 року. Галузь освіти у 2014 році отримала інвестицій у розмірі 820,9 млн грн., що на 642,6 млн грн. менше ніж у 2012 році. 1223,9 млн грн. капітальних інвестицій надійшло до галузі охорони здоров'я у 2014 році, що на 1483,6 млн грн. менше ніж у 2012 році.

Щодо джерел фінансування, то починаючи з 2012 року відслідковується спадна тенденція в інвестиціях. З коштів державного бюджету у 2014 році на інвестиції було виділено всього 2738,7 млн грн., що свідчить про складну політико-економічну ситуацію, збільшення державного боргу та неефективне використання бюджетних коштів. Проте у 2014 році збільшилось інвестування від іноземних інвесторів, яке становило 5639,8 млн грн., що на 1368,5 млн грн. більше ніж у попередньому періоді.

У I півріччі 2015 року видатки державного бюджету з урахуванням міжбюджетних трансфертів виконані у сумі 245,7 млрд грн., що становить 42,8% планового показника. Збільшення видатків порівняно з аналогічним періодом минулого року склало 48,1 млрд грн., або більше на 24,4%. Упродовж I півріччя 2015 року найкраще фінансувалися видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення (50 % планового обсягу), освіти (46,2%), оборону (44,3%), духовний та фізичний розвиток (44,1%). Найнижчим рівнем фінансувались житлово-комунальне господарство (0,1%) та охорону здоров'я (25,3%) [6, с. 10—11].

Враховуючи зменшення надходжень у соціальну інфраструктуру можна відзначити ряд недоліків які характеризують стан розвитку даної категорії на даний момент, а саме: невпорядкованість відносин власності на об'єкти соціальної інфраструктури; недостатнє бюджетне фінансування; недосконала система територіального розміщення об'єктів соціальної інфраструктури; недостатній рівень кадрового забезпечення, низька кваліфікація працюючих та незадовільні умови праці у галузі; низька якість послуг, що надаються населенню цими об'єктами.

Необхідно сформувати систему надання соціальних послуг, яка б змогла задовольнити потреби населення. Впровадити механізми, які б стимулювали надавачів соціальних послуг до постійного покращення їх якості.

Організаційна складова соціальної інфраструктури потребує реформування на основі залучення різних механізмів фінансування послуг соціальної сфери, а саме — пошуку та використання позабюджетних джерел фінансових ресурсів. Так, однією з найважливіших умов розвитку

Таблиця 2. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010—2014 роки (млн грн.)*

	2010	2011	2012	2013	2014
Усього	180575,5	241286,0	273256,0	249873,4	219419,9
у т.ч. за рахунок					
коштів державного бюджету	10223,3	17376,7	16288,3	6174,9	2738,7
коштів місцевих бюджетів	5730,8	7746,9	8555,7	6796,8	5918,2
власних коштів підприємств та організацій	111371,0	147569,6	171176,6	165786,7	154629,5
кредитів банків та інших позик	22888,1	36651,9	39724,7	34734,7	21739,3
коштів іноземних інвесторів	3723,9	5038,9	4904,3	4271,3	5639,8
коштів населення на будівництво житла	18885,9	17589,2	22575,5	24072,3	22064,2
інших джерел фінансування	7752,5	9312,8	10030,9	8036,7	6690,2

* Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014 рік також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: [5].

соціальної інфраструктури регіонів є довгострокова бюджетна стратегія держави та здатність місцевих органів влади здійснювати стратегію розвитку, включаючи створення сприятливих умов для розвитку підприємства, залучення інвестицій в соціальну сферу, стимулювання виробничої діяльності, орієнтованої на стабілізацію усіх галузей соціальної інфраструктури у регіонах країни [7, с. 121].

У цьому випадку, інвестиційна політика повинна враховувати теперішній стан економіки та перспективу її розвитку, включати оцінку можливих джерел формування інвестиційних ресурсів на всіх рівнях господарювання та визначати пріоритети в інвестиційній сфері й передбачати методи їх реалізації. Адже її завданням є збалансованість та ефективність економіки, а також створення в країні соціального середовища, яке відповідає вимогам суспільства щодо необхідної якості життя, належного рівня задоволення соціальних стандартів з урахуванням потреб майбутніх поколінь [8, с. 90].

Враховуючи зменшення інвестицій в соціальну інфраструктуру, зростання державного боргу та неспроможність держави в повній мірі профінансувати потреби країни, необхідно створити умови для залучення приватного капіталу. Цього можна досягнути за умови проведення реформ та створення сприятливого інвестиційного клімату. Вдосконалення державної інвестиційної політики повинно базуватись на принципах дерегуляції економіки та використання державно-приватного партнерства. Верховна Рада України ухвалила законопроект № 2436-а "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скорочення кількості документів дозвільного характеру" [9], що продовжило процеси дерегуляції, які повинні сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного АПК та покращенню інвестиційного клімату в Україні.

Наслідками проведення даної реформи стане: розвиток малого та середнього бізнесу, збільшення прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій та здорова конкуренція на ринку. Що у свою чергу, стане поштовхом для надходження приватних інвестицій у соціальну інфраструктуру.

ВИСНОВКИ

Головною проблемою інвестування у соціальну інфраструктуру залишається неефективність їх використання. Бюджетні ресурси у переважному обсязі використовуються підтримки діяльності самих соціальних установ та не надходять в необхідному обсязі до об'єктів свого цільового призначення. Необхідно змінити механізми фінансування соціальної інфраструктури шляхом проведення відповідних реформ, що дозволить залучати недержавні фінансові ресурси до фінансування соціальної інфраструктури за принципом спільного фінансування витрат разом з бюджетом, тобто більш широкого використання державно-приватного партнерства.

Література:

1. Прокопишак К.В. Регулювання розвитку соціальної сфери села в умовах становлення ринкових відносин / К.В. Прокопишак. — Львів: Українські технології, 2002. — 262 с.

2. Прокопа І.В. Соціальна інфраструктура села: формування нового механізму розвитку / І.В. Прокопа. — К.: Ін-т економіки НАН України, 1996. — 172 с.

3. Дорнбуш Рудігер, Фішер Стенлі. Макроекономіка / Пер.з англ. В. Мусієнко та В. Овсієнко. — К.: Основи, 1996. — 814 с.

4. Бондаренко А.В., Омелянович Л.О. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави // Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури. — 2009. — № 5 (79). — С. 201—203.

5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-червень 2015 року / І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко та ін.; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи". — К.: USAID, 2015. — 80 с.

7. Трофименко М. Ю. Фінансові аспекти розвитку соціальної інфраструктури в Україні / М. Ю. Трофименко // Облік і фінанси. — 2014. — № 4. — С. 115—122.

8. Державна інвестиційна політика: сутність, цілі та завдання / Л. Л. Гриценко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2012. — Вип. 22 (2). — С. 89—95.

9. Верховна Рада України. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скорочення кількості документів дозвільного характеру" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1193-18>

References:

1. Prokopyshak, K.V. (2002), "Regulation of village social development under conditions of market relations", Ukrainian technologies, vol. 1, p. 262.

2. Prokop, I.V. (1996), "Social infrastructure: the formation of a new mechanism of its development", Institute of Economic of NAS of Ukraine, vol. 1, p. 172.

3. Dornbusch, R. Fisher, S. (1996), "Macroeconomic", Osnovy, Kiev, Ukraine.

4. Bondarenko, A.V. Omelyanovych, L.A. (2009), "Social investment as a factor of social and economic development", Bulletin of Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture, vol. 5, pp. 201—203.

5. Government committee of statistic of Ukraine. Access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Samchynska, I.V. Rudyk, A.J. Zubenko, V.V. (2015), "Budget Monitoring: Analysis of Budget Execution in January-June 2015", USAID, p. 80.

7. Trofimenko M.Y. (2014), "Financial aspects of social infrastructure in Ukraine", Accounting and Finance, vol. 4, pp. 115—122.

8. Gritsenko, L.L. (2012), "State investment policy: the nature, objectives and tasks" / Proceedings of Kirovograd National Technical University, vol. 22, pp. 89—95.

9. Verkhovna Rada of Ukraine. The Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on reducing the number of permits." Access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1193-18>

Стаття надійшла до редакції 19.11.2015 р.

УДК 330.322:336

О. В. Ситник,
старший викладач кафедри фінансів та кредиту,
Приватний вищий навчальний заклад "Міжнародний університет фінансів"

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ

O. Sitnik,
senior teacher of department of finances and credit,
Private higher educational establishment "International University of Finance"

ECONOMIC ESSENCE OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISE AND ITS DESCRIPTION

У статті визначено основну проблематику теоретико-методологічних засад інвестиційної привабливості, розглянуто сутність інвестиційної привабливості підприємства з різних точок зору, виділено основні підходи до змісту досліджуваної категорії. Досліджено зміст інвестиційної привабливості з макро-, мікро- та мезорівнях. Визначено основні сутнісні характеристики інвестиційної привабливості підприємства. Подано авторську класифікацію інвестиційної привабливості підприємства.

In the article certainly basic problematiku teoretiko-methodological principles of investment attractiveness, essence of investment attractiveness of enterprise is considered from the different points of view, the basic going is selected near maintenance of the probed category. Investigational maintenance of investment attractiveness from makro-, mikro- and mezorivnyakh. Certainly basic essence descriptions of investment attractiveness of enterprise. Author classification of investment attractiveness of enterprise is given.

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, інвестування, інтегральна характеристика, сукупність фінансово-економічних показників, інвестор, інвестиційний менеджмент.

Key words: investment attractiveness of enterprise, investing, integral description, aggregate of finansovo-ekonomichnikh indexes, investor, investment management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасній економічній літературі, присвяченій вивченню теоретико-методологічних основ інвестиційної привабливості, не існує єдиного підходу щодо визначення змісту економічної категорії як інвестиційна привабливість підприємства.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження у даній статті є теоретичне обґрунтування сутності інвестиційної привабливості підприємства при розгляді різних цілей інвестування та виділення її сутнісних характеристик.

АКТУАЛЬНІСТЬ

Розвиток фінансових інститутів та інтеграція України у світове економічне співтовариство істотно підвищують ува-

гу до інвестиційної привабливості підприємств. Інвестиційна привабливість є однією з ключових характеристик, яка обумовлює залучення підприємством інвестицій.

На сучасному етапі розвитку теорії інвестування розроблені й застосовуються різні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства відповідно до певної, заздалегідь встановленої, мети інвестування.

Однак вони можуть призводити до суперечливих результатів у випадку їхнього застосування для визначення інвестиційної привабливості підприємства за іншої мети.

Ряд теоретичних і прикладних аспектів визначення інвестиційної привабливості підприємства вимагають подальшого дослідження. Головним чином це стосується питань, пов'язаних зі змістом категорії "інвестиційна привабливість", визначенням інвестиційної привабливості підприємств з позиції різних цілей інвестування.

У зв'язку з цим, особливої актуальності набуває дослідження теоретичних та практичних засад управління інвестиційною привабливістю підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні аспекти інвестиційної привабливості знайшли відображення в наукових роботах таких вітчизняних економістів: І.О. Бланка, В.П. Савчука, С.І. Прилипко, Є.Г. Величко, А.Г. Завгороднього, Г.Л. Вознюка, Т.С. Смовженко, А.І. Черваньова, С. Лозової, А.Я. Єловича, А.А. Пересади, Р.А. Фатхутдінова, Г.П. Лайко, В.М. Хобта, О.В. Посилкіна, В. Ковальова, Н.А. Русак і В.А. Русак, В.Л. Іванова, Т. Лазарева, О.В. Буглака та ін.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

У наукових роботах вітчизняних економістів наведено велику кількість визначень інвестиційної привабливості, але не наведено жодного з основних підходів до розкриття змісту категорії "інвестиційної привабливості підприємства" з позиції різних цілей інвестування, не здійснено її класифікацію за певними ознаками саме усуненню цього недоліку і присвячена дана стаття

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасних умовах розвитку економіки України та її структурної перебудови особливе значення має оновлення виробничого потенціалу підприємства. Необхідною передумовою його прискорення і забезпечення на цій основі сталого й конкурентоспроможного функціонування і розвитку підприємств є достатність інвестиційних ресурсів та можливість їх залучення з урахуванням інвестиційної привабливості підприємства.

Вперше поняття інвестиційна привабливість об'єкта (країни, регіону, галузі, підприємства) з'являється на території колишнього СРСР у 80—90-х роках ХХ ст. Воно було запропоноване білоруськими вченими Н.А. і В.А. Русаками в роботі "Инвестиции на предприятии". Під інвестиційною привабливістю об'єкта вони розуміли доцільність вкладень в нього вільних грошових засобів [3].

Більш повне за змістом і формою трактування було запропоновано російським вченим В.В. Косовим в роботі "Инвестиции" в 1989 році. Він подає трактування інвестиційної привабливості країни як сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних та зарубіжних інвесторів [4].

Тоді як на території вже незалежної України, поняття інвестиційна привабливість підприємства, вперше було сформульоване та законодавчо закріплено наказом №22 від 23.02.1998 року Агентством з питань банкрутства в "Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства та організації" [1].

Відповідно до неї, "Інвестиційна привабливість підприємства — це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки".

У сучасній економічній літературі на сьогодні існує ціла низка підходів до визначення сутності інвестиційної привабливості. Їх аналіз дає можливість сформулювати два основні підходи щодо трактування сутності інвестиційної привабливості та механізму управління нею:

— 1-й підхід — це трактування інвестиційної привабливості як інтегральної характеристики окремих підприємств з певними особливостями;

— 2-й підхід — як сукупність певного набору характеристик підприємства.

І.О. Бланк, визначає інвестиційну привабливість підприємства як інтегральну характеристику окремих компаній (фірм) об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів і їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості [2].

Таку ж думку висловлює і В.Л. Іванов [5].

З думкою І.О. Бланка погоджується С. Лоза, хоча зазначає, що інвестиційна привабливість підприємства це інтегральна характеристика окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансового стану [6].

Дещо іншу думку має А.Я. Єлович, оскільки розуміє під інвестиційною привабливістю інтегральну характеристику підприємства як об'єкту майбутнього інвестування, що відображає економічну цінність підприємства і ступінь його відповідності споживачьким цілям інвестора [9].

Т.В. Майорова значно розширює поняття інвестиційної привабливості, як інтегральну характеристику з точки зору наявного фінансового стану, можливостей розвитку техніко-економічного та організаційного рівня виробництва, соціальної безпеки та інформаційної забезпеченості [7].

Досить широко трактує інвестиційну привабливість підприємства О.В. Стащук: "це економічна та соціально-економічна доцільність інвестування, підвищення ефективності залучення інвестиційних ресурсів для розвитку підприємства, що базується на узгодженні інтересів та можливостей інвестора та реципієнта для забезпечення досягнення цілей для кожного з них при прийнятому рівні доходності та ризику інвестицій" [8].

Інші автори такі, як: В.П. Савчук, С.І. Прилипко, Є.Г. Величко визначають інвестиційну привабливість підприємства як сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливості залучення інвестиційних ресурсів [9].

А.Г. Завгородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко вважають, що інвестиційна привабливість — це узагальнена характеристика переваг і недоліків інвестування окремих об'єктів чи напрямів з позиції конкретного інвестора. При цьому відрізняють інвестиційну привабливість окремих регіонів, галузей економіки, реальних проектів, окремих фінансових (фондових) інструментів [10].

Дещо по-іншому трактує інвестиційну привабливість А.І. Черваньов, а саме інвестиційна привабливість підприємства характеризується сукупністю показників його фінансово-економічного стану, на основі аналізу яких потенційний інвестор може прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних засобів у розвиток цього підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал [4].

На думку М.Н. Крейніної, інвестиційна привабливість підприємства — рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки [12].

Суттєво звужують поняття "інвестиційної привабливості" П.Т. Саблук, М.І. Кісіль, та зводять його до "можливості створення на підприємстві умов для реалізації інвестиційного проекту і забезпечення оптимального співвідношення між ефективністю вкладень і рівнем ризику" [13].

На противагу їм, Н. Макарій розглядає інвестиційну привабливість у широкому розумінні як: "справедливу кількісну та якісну характеристику зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта потенційного можливого інвестування" [14].

На думку О.В. Виноградової, інвестиційна привабливість — справедлива кількісна та якісна характеристика зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування [15].

Дещо іншу думку мають В.С. Михайлов, О.В. Крехівський та Т.О. Харламова. Вони вважають, що інвестиційна привабливість підприємства — це важлива характеристика не лише для внутрішнього інвестора (резидента), а й для зовнішнього (нерезидента), який має певні інтереси та плани щодо вкладення прямих чи портфельних інвестицій в українські підприємства, тобто мова йде не лише про реальні інвестиції, але й про фінансові інвестиції [16].

В.А. Соболев та І.В. Кошилев визначають інвестиційну привабливість, як загальну характеристику виробництва, що може забезпечити найефективнішу реалізацію інвестиційної стратегії інвестора [17].

О.В. Пирог визначає інвестиційну привабливість підприємства як загальну характеристику переваг і недоліків інвестування окремих напрямків та об'єктів, з позиції конкретного інвестора [18].

На противагу їм, О.П. Коюда розглядає інвестиційну привабливість з позиції перспективного розвитку підприємства та можливості залучення інвестиційних ресурсів. Тобто, розглядається можливість розвитку підприємства без залучення стратегічного інвестора і за рахунок залучення кредитних ресурсів.

Цікавою є думка Н.С. Краснокутської, яка визначає інвестиційну привабливість підприємства як сукупність економіко-психологічних характеристик його діяльності, які задовольняють вимоги інвестора [19]. Тобто, пов'язує інвестиційну привабливість з психологічним кліматом, рівнем корпоративної культури підприємства, рівнем розвитку управлінських якостей менеджменту тощо.

Згідно з нормативними документами, інвестиційна привабливість підприємства визначається як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки. [1]. Тобто, процес оцінки інвестиційної привабливості підприємства знову зводиться до певних вимог та вподобань інвесторів.

Таким чином, багатогранність, широке розмаїття та суперечливість трактування сутності поняття "інвестиційна привабливість" пояснюється тим, що кожен з учасників процесу інвестування вкладає в нього свій зміст та розуміє його по-своєму.

Хоча, більшість дослідників сходяться на думці, що інвестиційна привабливість має розглядатися як багаторівнева система [20]. Згідно з даною точкою зору, інвестиційна привабливість — це сукупність суб'єктивних та об'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки [21].

На думку В.Калугіна, інвестиційна привабливість це сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мікро- та мезорівнях [22].

О. Носова виділяє інвестиційну привабливість держави, регіону та галузей економіки. Інвестиційна привабливість держави — сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних і закордонних інвесторів. Інвестиційна привабливість регіонів — це інтегральна характеристика окремих регіонів країни з позиції ефективності здешевлення в них інвестиційної діяльності. Інвестиційна привабливість галузей економіки і видів діяльності — це інтегральна характеристика окремих галузей або видів діяльності з позиції ефективності їх функціонування [18].

Інвестиційну привабливість підприємства можна представити як таку його характеристику, що враховує супереч-

ливі цілі інвестора: максимальний прибуток при мінімальному ризику на певному об'єкті. З іншого боку, застосування принципів системного аналізу дозволяє визначити поняття "інвестиційна привабливість" як комплекс чинників і характеристик, які впливають на стан об'єкта господарювання. Існує і третій варіант тлумачення цього поняття: з позицій економіко-математичних методів інвестиційну привабливість складають показники, що характеризують ефективність роботи підприємства [22].

Отже, розглянувши все розмаїття підходів до тлумачення сутності інвестиційної привабливості підприємства, ми вважаємо за доцільне виділити наступні сутнісні характеристики інвестиційної привабливості підприємства як економічної категорії:

1. Інвестиційна привабливість — це результат узгодження інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників.

2. Інвестиційна привабливість розглядається як багаторівнева система.

3. Інвестиційна привабливість — це певне відображення впливу зовнішнього та внутрішнього середовища (тобто інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу) на фінансово-господарську діяльність підприємства.

4. Оцінка інвестиційної привабливості передбачає визначення інтегрального кількісного показника на підставі узагальнення сукупності кількісних і якісних її характеристик, що дозволяє встановити певну якісну критеріальну оцінку доцільності вкладання інвестиційних ресурсів у розвиток підприємства.

5. Інвестиційна привабливість підприємства — це справедлива кількісна та якісна інтегральна характеристика внутрішніх і зовнішніх можливостей об'єкта потенційного інвестування з позиції можливості залучення та використання інвестиційних ресурсів для свого розвитку і забезпечення максимізації економічного ефекту за мінімального інвестиційного ризику.

6. Інвестиційна привабливість розглядається з точки зору соціальної безпеки та інформаційної забезпеченості.

7. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства проводиться для визначення соціально-економічної доцільності інвестування коштів в розвиток проекту.

Огляд спеціальної літератури з питань фінансового та інвестиційного менеджменту дав змогу виділити наступні види інвестиційної привабливості.

I. За рівнями оцінки інвестиційної привабливості виділяють:

— інвестиційна привабливість макро рівня (інвестиційна привабливість держави, регіону, галузі);

— інвестиційна привабливість мікро рівня (інвестиційна привабливість сфери діяльності об'єкта інвестування, підприємства).

II. За факторами формування інвестиційної привабливості:

— абсолютна (інвестиційна привабливість при якій між об'єктом інвестування та інвестором не існує будь-яких перешкод);

— відносна (інвестиційна привабливість згідно якої між об'єктом інвестування та інвестором існують певні групи перешкод);

III. За періодом оцінки:

— перспективна (інвестиційна привабливість підприємства можлива у майбутніх періодах за умов дотримання певних умов);

— поточна (інвестиційна привабливість на даний момент часу (період оцінки));

— потенційна (передбачає оцінку інвестиційного потенціалу підприємства з метою прогнозування інвестиційної привабливості на майбутнє).

V. За специфікою галузі:

- інвестиційна привабливість машинобудівних, авіаційних, транспортних підприємств;
- інвестиційна привабливість будівельних компаній, торговельних підприємств.

ВИСНОВКИ

Отже, узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що представники вітчизняної економічної школи у більшості своїй під інвестиційною привабливістю розуміють інтегральну характеристику об'єкта майбутнього інвестування, або як сукупність показників фінансово-економічного стану, управлінської діяльності, що задовольняють інтереси інвесторів. Тоді як, вчені-економісти англо-американської школи такі, як Ю. Блех, Е. Брігхем, У. Гетц, У. Шарп взагалі не виділяють окремої категорії "інвестиційна привабливість підприємства".

Перспективи використання результатів дослідження. Цінністю отриманих результатів дослідження є визначення основних підходів до розкриття сутності інвестиційної привабливості, згідно різних цілей інвестування, а також виділені її сутнісних характеристик, що дозволить конкретизувати та розширити теоретичну базу з досліджуваного питання.

Література:

1. Бланк І.О. Управління інвестиціями підприємства. — К.: Ніка — Центр, 2003. — С. 83—93.
2. Боярко І.М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання // Актуальні проблеми економіки. — № 7. — 2008. — С. 90—99
3. Гаврилишин Б.Д., Мочерний С.В., Устенко О.А. Економічна енциклопедія. — К.: Академія. — 2002, с. 53.
4. Гайдучий А.П. Міжкраїнова оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектору України // Актуальні проблеми економіки. — № 4. — 2004. — С. 100—107.
5. Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник — третє видання виправлене та доповнене. — К.: Знання. — 2000, с. 373.
6. Іванов В.Л. Аналіз інвестиційної привабливості на основі комплексної оцінки фінансово-економічної діяльності // Економіка, менеджмент, підприємництво. — № 6. — 2001. — С. 11—15.
7. Калугин В. Оцінка інвестиційної привабливості // Бізнес. — № 19. — 2003. — С. 24.
8. Козаченко Г.В., Антіпов О.М. Управління інвестиціями на підприємстві: навчальний посібник. — К.: Знання. — 2004 р. — 298 с.
9. Краснокутська Н.С. Оцінка інвестиційної привабливості // Бізнес інформ. — № 4. — 2000. — С. 62—65.
10. Лоза С.В. Інвестиційна привабливість (країни, регіону, підприємства) // Схід. — № 9. — 2005. — С. 54—57.
11. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник. — К.: ЦМЛ, 2004. — 376 с.
12. Макарий Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств // Економіст. — № 10. — 2001. — С. 52—60.
13. Михайлов В.С., Крехівський О.В. Статистичні оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій окремих регіонів, форм власності та галузей економіки // Статистика України. — № 3. — 2000. — С. 18—26
14. Русак В.А., Русак Н.О. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: справочное пособие. — Минск: Высшая школа, 1997. — 309 с.
15. Саблук П.Т., Кісіль М.І. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України. — К.: Знання. — 2005. — 475 с.

16. Савчук В.П., Прилипко С.І., Величко Є.Г. Аналіз та розробка інвестиційних проектів — К.: Абсолют-В. — 1999. — С. 26.

17. Соболев В.А., Кошилев І.В. Управління інвестиційними процесами // Економіка та держава. — № 10. — 2006. — С. 31—33.

18. Сташук О.В. Методичні засади оцінки інвестиційної привабливості підприємства // Проблеми науки. — № 3. — 2003. — С. 22—31.

19. Черваньов А.І. Менеджмент інвестиційної діяльності. — К.: Знання, 2006. — С. 45—47.

References:

1. Blank, I.O.(2003), Upravlinnya investitsiyami pidpriemstva [Upravlinnya investitsiyami pidpriemstva], Nika, Kyiv, Ukraine.
2. Boyarko, I.M. (2008), "Estimation of investment attractiveness of subjects of menage", Aktualni Problems of Economy, vol. 7, pp. 90—99.
3. Hawrylyshyn, B.D. Mocherny, S.V. and Ustenko, O. (2002), Ekonomichna entsiklopediya [Ekonomichna entsiklopediya], Akademiya, Kyiv, Ukraine.
4. Gaydutsky, A.P. (2004), "Mizhkrainova otsinka investitsiynoi privablivosti agrarian sector of Ukraine", Aktualni Problems of Economy, vol. 4, pp. 100—107.
5. Zavorodniy, A.G. Voznyuk G.L. and Smovzhenko T.S. (2000), Finansovy vocabulary [Finansovy vocabulary], Knowledge, Kiyv, Ukraine.
6. Ivanov, V.L. (2001), "Analiz investitsiynoi privablivosti on osnovi kompleksnoi otsinki finansovo-ekonomichnoi diyalnosti", Ekonomika, management, pidpriemnitstvo, vol. 6, pp. 11—15.
7. Kalugin, V. (2003), "Otsinka investitsiynoi privablivosti", BIZNES- inform, vol. 19, p. 24.
8. Kozachenko, G.V. and Antipov, O.M. (2004), Upravlinnya investitsiyami on pidpriemstvi [Upravlinnya investitsiyami on pidpriemstvi], Znannya, Kyiv, Ukraine.
9. Krasnokutska, N.S. (2000), "Otsinka investitsiynoi privablivosti", BIZNES inform, vol. 4, pp. 62—65.
10. Vine, S.V. (2005), "Investitsiyna privablivist (Kraina, regionu, pidpriemstva)", Skhid, vol. 9, pp. 54—57.
11. Mayorova, T.V. (2004), Investitsiyna diyalnist [Investitsiyna diyalnist], CSL, Kyiv, Ukraine.
12. Makariy, N. (2001), "Otsinka investitsiynoi privablivosti of Ukrainian of companies", Ekonomist, vol. 10, pp. 52—60.
13. Mikhailov, V.S. Krehivsky, O.V. (2000), "Statistichni otsinki investitsiynoi privablivosti of companies i organizatsiy okremih regioniv, forms vlasnosti that Galuzo Economy", Statistics of Ukraine, vol. 3, pp. 18—26.
14. Rusak, V.A. and Rusak, N.O. (1997), Finansovy analysis of a business entity [Finansovy analysis of a business entity], Higher School, Minsk.
15. Sabluk, P.T. and Kisil, M.I. (2005), Investitsiyna privablivist agro-promyslova virobnitstva regioniv Ukraine [Investitsiyna privablivist agro-promyslova virobnitstva regioniv Ukraine], Knowledge, Kyiv, Ukraine.
16. Savchuk, V.P. Prilipko, S.I. and Velichko, E.G. (1999), Analiz that rozrobka investitsiynih proektiv [Analiz that rozrobka investitsiynih proektiv], Absolute-century, Kyiv, Ukraine.
17. Sobol, V.A. and Koshilev, I.V. (2006), "Upravlinnya investitsiynimi processes", Ekonomika ta derzhava, vol. 10, pp. 31—33.
18. Staschuk, O.V. (2003), "Metodichni ambush otsinki investitsiynoi privablivosti pidpriemstva", Problems of science, vol. 3, pp. 22—31.
19. Chervanev, A.I. (2006), Menedzhment investitsiynoi diyalnosti [Menedzhment investitsiynoi diyalnosti], Knowledge, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2015 р.

О. В. Бабенко,
асистент, Київський національний торговельно-економічний університет

ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

O. Babenko,
assistant, Kyiv National University of Trade and Economics

INTEGRATION PRINCIPLES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY FORMING AT THE TOURIST ENTERPRISES

У статті визначено передумови інтеграції концепцій корпоративної соціальної відповідальності та їх вплив на підвищення ефективності діяльності туристичних підприємств.

The article determines precondition of corporate social responsibility integrating process and it's influence for the efficiency of tourist enterprises activity.

CSR is generally seen as the business contribution to sustainable development which has been defined as "development that meets the present needs without compromising the ability of future generations to meet their own needs", and is generally understood as focusing on how to achieve the integration of economic, environmental and social imperatives. CSR also overlaps and often is synonymous with many features of other related concepts such as corporate sustainability, corporate accountability, corporate responsibility, corporate citizenship.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, концепція корпоративної стійкості, концепція ділової етики, концепція корпоративного громадянства, концепція зацікавлених сторін.

Key words: corporate social responsibility, corporate sustainability concept, corporate citizenship concept, business ethic concept, stakeholders concept.

ВСТУП

Актуальність формування корпоративної соціальної відповідальності на інтеграційних засадах обумовлено тим, що в нинішніх соціально-економічних умовах, бізнес є не тільки чинником економічного зростання, а також основою запровадження соціальних стандартів діяльності. Це обумовлено тим, що у ситуації економічної рецесії зростають вимоги персоналу, споживачів та інших стейкхолдерів до соціальної відповідальності підприємств. Саме тому, реалізуючи соціальні програми, бізнес прагне знизити соціальну напруженість у колективі та у зовнішньому середовищі, як вагомий чинник зміцнення репутаційного капіталу. Також соціальна відповідальність є інструментом зниження не тільки фінансових ризиків, підвищення конкурентоспроможності, а також важливим чинником зростання прибутку. Саме тому, формування системи корпоративної соціальної відповідальності підприємства є актуальною науковою проблемою.

МЕТА СТАТТІ

Виходячи з вищевикладених аргументів, метою даної статті є: виявлення особливостей формування корпоративної соціальної відповідальності туристичних підприємств на інтеграційних засадах.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В Україні питанням етики бізнесу і моделям соціального партнерства приділено недостатньо уваги як у теоретичному так і прикладному аспекті. Ступінь розробленості галузевих аспектів у концепції соціальної відповідальності бізнесу, зокрема у сфері туризму не є релевантними потребам сучасної практики управління розвитком туристичних підприємств. Зокрема фрагментарно дослідженими є питання підвищення соціальної відповідальності суб'єктів туристичного бізнесу, що ускладнює процес формування дієвої системи корпоративної відповідальності. За результатами оцінки звітів "Центру розвитку корпоративної соціальної відпові-

дальності" виявлено, що головною перешкодою у здійсненні програм / заходів із соціальної відповідальності для 72 % українських компаній є брак коштів, для третини підприємств (33 %) — податковий тиск, для 31 % — недосконалість нормативно-правової бази, яка б сприяла впровадженню програм / заходів із соціальної відповідальності. Для інших 28 % українських підприємств основними перешкодами є недостатність інформації (38,5 %) і досвіду (28 %) у процесі впровадження програм / заходів із соціальної відповідальності, відсутність державних та недержавних організацій, які б могли допомогти (18 %). Кожне десяте опитане підприємство (11 %) основною перешкодою визначило відсутність або слабкість суспільного інтересу.

Зі збільшенням розміру підприємства зменшується значення таких чинників, що стають основною перешкодою у здійсненні соціальної відповідальності, як: брак коштів, недостатність інформації про принципи і підходи щодо впровадження соціальної відповідальності та податковий тиск.

У порівнянні з 2010 роком, головна перешкода у здійсненні соціальної відповідальності залишилася незмінною — брак фінансових ресурсів, проте частка підприємств, для яких фінансовий чинник є головним, збільшилася з 55 % у 2010 році до 72,4 % у 2014 році.

Дослідження корпоративної соціальної відповідальності та соціальної активності підприємств дозволило дійти висновку, що у сучасній економічній науці продовжується розвиток парадигми корпоративної соціальної відповідальності підприємства. Ця позиція обумовлена тим, що сучасний етап економічного розвитку характеризується активізацією взаємовідносин держави та бізнесу, соціально-орієнтованою економічною політикою, формуванням систем корпоративної соціальної відповідальності, різноманітністю форм соціальних інвестицій бізнесу. Можна зазначити, що сутність, форми прояву та результати корпоративної соціальної відповідальності є предметом наукових дискусій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

У світовій управлінській літературі, насамперед американській, було розроблено безліч концепцій соціальної відповідальності бізнесу. Серед зарубіжних спеціалістів в дослідженні даної теми можна виділити праці: Дж. Андерсона, Р. Бломстрома, Б. Блека, Г. Боуена, М. Веласкеса, С. Грейвса, К. Девиса, Х. Джонсона, П. Дракера, А. Крейна, А. Керролла, Дж. МакГуїра, Ж. Муна, Д. Меттена, М. Портера, С. Сеті, А. Спайсера, Д. Старчера, Р. Фішера, М. Фрідмена, Р. Хейвуда, К. Шваба, М. Шварца, А. Шерера, Й. Шумпетера, У. Юри та ін. Найбільш суттєвий внесок в розробку корпоративної соціальної відповідальності в туризмі внесли такі зарубіжні автори, як С. Адамс, Р. Акерман, М. Барнетт, Т. Бредгард, Р. Велфорд, Д. Вуд, С. Задек, М. Кларк-сон, Е. Корнел, А. Керролл, А. МакУільямс, Д. Меле, Ф. Міллер, Д. Сігель, Б. Слоб, С. Уільямс, С. Уолтон,



Рис. 1. Види концепцій

П. Уочман, С. Уеддок, М. Форстер, Р. Фріман, М. Хілд та ін. Дослідження праць науковців щодо трактування корпоративної соціальної відповідальності дозволяє припустити, що траєкторія формування корпоративної соціальної відповідальності туристичного підприємства повинна базуватися на інтеграції та міждисциплінарній взаємодії базових її концепцій.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

З цих позицій, визначення інтеграційних засад розвитку корпоративної соціальної відповідальності туристичного підприємства дозволяє встановити взаємозв'язок концепцій, які розкривають сутність туризму як соціально-економічного явища. Базуючись на вищенаведеному припущенню, нами опрацьовано теоретична сутність концепцій: зацікавлених сторін, ділової етики, корпоративної стійкості та корпоративного громадянства (рис. 1, табл. 1).

Слід навести основні принципи Концепції корпоративної стійкості:

Принцип цінностей: при формулюванні місії компанії, прийняття цінностей, відповідних очікуванням суспільства в якості основних цінностей компанії.

Принцип балансу: включення вимог економічного, екологічного та соціального балансу в процес стратегічного планування компанії (включаючи ідентифікацію та аналіз стратегічних опцій, а також постановку цілей).

Принцип часового горизонту: розширення горизонту стратегічного планування з урахування економічних, екологічних та соціальних факторів, що впливають у довгостроковій перспективі (в тому числі, після припинення діяльності компанії).

Принцип інтеграції: інтеграція критеріїв оцінки впливу на економічний, екологічний і соціальний розвиток суспільства в основні бізнес-процеси компанії.

Принцип залученості: залучення представників стейкхолдерів до процесу формування програми КСВ, постановці стратегічних цілей в частині КСВ і контролю їх виконання.

Принцип прозорості: підвищення підзвітності та прозорості у відносинах зі стейкхолдерами в частині діяльності компанії в галузі сталого розвитку, створення відповідної системи звітності.

Отже, проаналізувавши існуючі концепції та ступінь їх можливої інтеграції, ми дійшли висновку,

Таблиця 1. Основні положення та прикладні засади реалізації концепції

Концепція	Основні положення концепції	Прикладні засади реалізації концепції	Вплив на формування корпоративної соціальної відповідальності туристичного підприємства
Концепція зацікавлених сторін	• корпорація (фірма) має відносини з великою кількістю груп та індивідів (стейкхолдерів), що становлять її оточення (внутрішнє та зовнішнє), які впливають або на які можуть вплинути прийняті корпорацією рішення; • теорія займається природою цих відносин: процесами (супроводжуваними відносинами) і результатами (ресурсного обміну) для фірми та її стейкхолдерів; • інтереси всіх стейкхолдерів потенційно мають право бути прийнятими до уваги і задоволеними (автори трактують цей пункт більш жорстко, в дусі нормативної позиції); • теорія робить акцент на управлінському рішенні	Розроблено: Модель Мітчела (ідентифікація значимості зацікавлених сторін) Балансову модель ресурсних відносин Мережеву модель	Взаємодія різних груп та індивідів, які переслідують свої інтереси, які пов'язані з діяльністю якоїсь фірми. Враховуючи, що в основі появи теорії зацікавлених сторін лежить бізнес-етика, висувається положення про законність інтересів усіх стейкхолдерів
Концепція корпоративної стійкості	Управління підприємством, заснованого на створенні довгострокової цінності для групи стейкхолдерів, шляхом управління економічними, екологічними та соціальними факторами	Визначено принципи: цінностей, балансу, часового горизонту, інтеграції, залученості, прозорості	Знижує ризики незбалансованого розвитку компанії. Підвищує підзвітність і прозорість діяльності. Дозволяє впровадити КСВ на всіх рівнях організації, формуючи корпоративну стратегію компанії з урахуванням підвищення залученості співробітників в її реалізацію
Концепція ділової етики	У концепції виділяють два рівні відносин: горизонтальний і вертикальний. На горизонтальному рівні розглядаються моральні відносини між суб'єктами, з однаковими характеристиками, наприклад між підприємством і конкурентами, партнерами, клієнтами. На вертикальному - моральні відносини між суб'єктами, з різними характеристиками і властивостями. До цього рівня належать відносини між корпораціями і державою, суспільством в цілому (або його частиною) і між корпораціями і навколишнім середовищем	Розроблено методичні засади координації, гармонізації інтересів підприємництва та суспільства, а також формування таких принципів ділового спілкування, які не суперечили б загальним моральним принципам поведінки	
Концепція корпоративного громадянства	Соціалізована форма інституційно-автономного суб'єкта економічної системи, що реалізує виробничу функцію при узгодженні своїх інтересів з інтересами основних стейкхолдерів, дозволяє визначати корпорацію як корпоративного громадянина, відповідального перед суспільством, в якому функціонує		Наслідком соціалізації підприємницьких структур є зміна їх довгострокової цільової функції. Максимізація прибутку (мінімізація витрат), залишається одним з найважливіших пріоритетів в короткостроковому періоді, а в довгостроковому часовому інтервалі переважаючим стає стабільний розвиток бізнесу, можливий лише при врахуванні інтересів навколишнього бізнес-простору

що взаємодія та чіткий алгоритм застосування вищевказаних концепцій посилить ефективність ведення бізнесу.

Корпоративне громадянство сьогодні приносить бізнесу відчутні переваги на ринку. Просування товару, розширення маркетингової ніші, збереження існуючих клієнтів і завоювання нових, зміцнення відносин з партнерами і владою, підвищення лояльності співробітників, розвиток нових навичок — це тільки частина роботи корпоративного громадянина.

Корпоративне громадянство на основі концепції корпорації як громадянина, хоча і не збігається з поняттям особистого громадянства, але ясно визначає, що бізнес має право та обов'язки, які виходять за рамки короткострокової максимізації прибутку.

По відношенню до зовнішнього середовища свого функціонування корпоративний громадянин повинен:

— взяти на себе відповідальність за всі свої дії та оцінити їх потенціальний вплив на місцеве населення, перш ніж прийняти остаточне рішення;

— добровільно вносити внески у розвиток місцевих громад;

— розвивати відкритий і конструктивний діалог із зацікавленими сторонами;

— реалізувати принципи сталого розвитку у всіх аспектах бізнесу;

Серед існуючих прикладів застосування принципів корпоративного громадянства та принципів інших концепцій можна розглянути діяльність таких туристичних операторів як: Mouzenidis travel, TPG, Туристичний клуб, Орбіта трепел, Тез тур. Прояв їх соціальної відповідальності діяльності полягає у наступному:

1. Відповідальність перед туристичними агенціями (канали збуту):

— Етична та відповідальна співпраця з туристичними агенціями;

— Регулярна організація рекламних турів для туристичних агенцій;

2. Відповідальність перед споживачами туристичних послуг:

- достовірність інформації, що розміщується на сайті компанії;
- наявність доступних для різних верств населення турів, що сприяє культурному розвитку нації та її оздоровленню;
- асортимент пропозицій, що охоплює різні сегменти споживачів туристичних послуг;
- 3. Відповідальність перед партнерами (страхові компанії банки):
- дотримання умов договорів між даними організаціями;
- рівні умови в участі в тендері на обслуговуванні;
- 4. Відповідальність перед співробітниками компанії:
- наявність соціальних програм для співробітників та їх сімей;
- безкоштовна участь у рекламних турах;
- знижки на придбання туристичного продукту компанії;
- 5. Відповідальність перед державою:
- створення робочих місць в туристичній галузі;
- надходження до державного бюджету коштів через сплату податків;
- посилення іміджу вітчизняної туристичної галузі;
- спонсорство освітніх конкурсів серед майбутніх фахівців туристичної галузі.

ВИСНОВКИ

Резюмуючи вищенаведені наукові дослідження щодо інтеграції концепцій корпоративної соціальної відповідальності, доведено, що їх комплексне застосування в господарській діяльності туристичного підприємства дозволить сформувати позитивний імідж для стейкхолерів. Соціальна активність туристичних підприємств є складовою їх бізнес-активності, здійснюється спільними зусиллями всіх підрозділів і є основою формування соціальних інвестицій. Доцільність застосування концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) виражається в необхідності бізнесу керуватися не тільки фінансовими показниками, але й суспільними інтересами та вимогами сталого розвитку, дотримання бізнес-етики на ринку туристичних послуг. Напрямами подальших досліджень, щодо вектору інтеграції концепції вимагає розроблення критеріїв соціальної відповідальності в умовах пролонгованої соціально-економічної кризи. Реалізація концепції КСВ туристичними підприємствами повинна враховувати практику підприємств-лідерів світового туристичного бізнесу, з урахуванням особливостей соціально-економічних трансформацій, ментальності населення, споживчих пріоритетів.

Література:

1. Аналітичний звіт "Корпоративна соціальна відповідальність 2005—2010: стан та перспективи розвитку" [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://uniter.org.ua/data/block/research_ukr_final.pdf
2. Індекс прозорості й підзвітності компаній / Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.csr-ukraine.org/rezultati_indeksu_prozorosti.html
3. Устойчивое развитие и корпоративная социальная ответственность / Офіційний сайт компанії ДТЕК [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dtek.com/ru/corporate-social-responsibility>

4. Зелена книга Європейського Союзу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rsppenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552

5. Abigail McWilliams. Corporate Social Responsibility: Strategic Implications // Department of Economics, Rensselaer Polytechnic Institute. — 2005. — №0506. — May.

6. Баюра Д.М. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д.М. Баюра // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 1. — С. 21.

7. Carroll A.B. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct / A.B. Carroll // Business and Society. — 2009. — Vol. 38, № 3. — P. 268—295.

8. Жуковська В.М. Соціальна відповідальність як напрям реалізації корпоративної стратегії розвитку / В.М. Жуковська // Фінанси України. — К.: 2009. — С. 14—21.

9. Мельник С.В. Шляхи стимулювання соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу [Електронний ресурс] / С.В. Мельник, Т.А. Тресвятська, Л.В. Будьонна — Режим доступу: www.lir.lg.ua/shlahi.doc

10. Porter M.E. Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility / M.E. Porter, M.R. Kramer // Harvard Business Review, December 2006, pp. 78—92.

References:

1. Uniter (2015), "Analytical report "Corporate Social Responsibility 2005-2010: Status and Prospects", [Online], available at: http://uniter.org.ua/data/block/research_ukr_final.pdf (Accessed 10 Nov 2015).
2. CSR Ukraine Centre (2015), Index of transparency and accountability of companies / Tsentru rozvytku korporatynoi sotsial'noi vidpovidal'nosti // [Online] - available at: http://www.csr-ukraine.org/rezultati_indeksu_prozorosti.html (Accessed 10 Nov 2015).
3. DTEK (2015), "Sustainable development and corporate social responsibility", [Online], available at: <http://www.dtek.com/ru/corporate-social-responsibility> (Accessed 10 Nov 2015).
4. EU (2015), "Green Paper" available at: http://www.rsppenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552 (Accessed 10 Nov 2015).
5. McWilliams, A. (2005), "Corporate Social Responsibility: Strategic Implications", Department of Economics, Rensselaer Polytechnic Institute., vol. 0506.
6. Baiura, D.M. (2009), "Corporate social responsibility in corporate governance", *Ukraine: aspekty pratsi*, vol. 1, pp. 21.
7. Carroll, A.B. (2009), "Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct", *Business and Society*, vol. 38, pp. 268—295.
8. Zhukovs'ka, V.M. (2009), "Social responsibility as the direction of corporate strategy implementation", *Finansy Ukrainy*, pp. 14—21.
9. Mel'nyk, S. V. Tresviats'ka, T. A. and Bud'onna, L. V. (2015), "By encouraging social responsibility of national business" [Online] available at: www.lir.lg.ua/shlahi.doc (Accessed 10 Nov 2015).
10. Porter, M. E. and Kramer, M. R. (2006), "Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility", *Harvard Business Review*, pp. 78—92.

Стаття надійшла до редакції 22.11.2015 р.

Гуламова Рена Камил гызы,
диссертант Академии Государственного Управления
при Президенте Азербайджанской Республики

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ КОРПОРАТИВНЫМИ СТРУКТУРАМИ И ГЛОБАЛЬНЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СУБЪЕКТАМИ

Gulamova Rena Kamil gizi,
PhD student on the Academy of Public Administration under the president of the Republic of Azerbaijan

MANAGEMENT FEATURES INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES AND GLOBAL BUSINESS ENTITIES

В статье рассматриваются некоторые важные аспекты управления интегрированными корпоративными структурами и глобальными предпринимательскими субъектами. Отмечается, что Интегрированная корпоративная структура является горизонтальной и вертикальной формой объединения собственности, технологий, ресурсов, финансовых средств и информационных связей коммерческих организаций, имеющих логистический и управленческий центр.

The article deals with some important aspects of the integrated corporate structures and global business entities. It is noted that the integrated corporate structure is the horizontal and vertical form of association property, technologies, resources, finance and information communications of commercial organizations with logistics and management center.

Ключевые слова: управления, корпорация, интеграция, диверсификация, дивизиональная структура, функциональная структура.

Key words: management, corporation, integration, diversification, divisional structure, functional structure.

Необходимо разъяснить понятие интегрированные корпоративные структуры, перед тем как начать изучать особенности управления интегрированными корпоративными структурами и глобальными предпринимательскими субъектами. ИКС опираются на систему участия. Система участия — это многоступенчатая система формирования, которая предусматривает участие одного Общества в формировании уставного капитала одного основного Общества. Одно из Обществ, участвующих в этой системе принимается в качестве основного Общества, а участвующий в капитале производная в качестве производного.

Производное общество не несет ответственности за долги основного. Но в случае банкротства основного общества Производное общество несет пропорциональную ответственность за свои ошибки по возникшим долгам [1, с. 28].

Интегрированная корпоративная структура или группа интегрированных фирм — является горизонтальной и вертикальной формой объединения собственности, технологий, ресурсов, финансовых средств и информационных связей коммерческих организаций, имеющих логис-

тический и управленческий центр. Крупные интегрированные корпоративные структуры (ККС) руководят одним комплексом фирм и осуществляют деятельность на основании единого производственного финансового права.

А одним из основных преимуществ интеграции является эффект вытекающий из увеличения масштаба. Но в результате этой интеграции пропадает гибкость в управлении, а это приводит к увеличению расходов для координации. А это относительно уменьшает эффект от масштаба. Мотивами интеграции могут быть взаимное дополнение фирмами друг друга, уменьшение расходов, раздел рисков, объединение средств для инвестиции, увеличение власти на рынке, формирование общего хозяйства и подобные мотивы [1, с. 34].

ИКС среди экономических субъектов в качестве структуры осуществляет следующие функции:

- Централизация капитала объединением материальных, нематериальных и финансовых активов.
- Расширение объема производства путем привлечения дополнительных ресурсов. А это увеличивает конкурентоспособность и эффективность участников, что укрепляет позиции на рынке.

— Создает широкие возможности диверсификации, рациональные кооперации и технологические связи, упорядочивает возможности маневрирования ресурсов.

— Ограничивает конкуренцию, увеличивает взаимную финансовую и ресурсную поддержку между участниками, обеспечивает совместное выполнение многих функций — маркетинговых, сбора информации и подобных функций.

— Обладает возможностью общей стабилизации экономической деятельности и с этой точки зрения закладывает основу государственного урегулирования экономики.

— Управляет технологической цепочкой, включая поставщиков, производителей и служебных фирм.

— Уменьшает расходы, пользуясь увеличением масштаба.

— Формирует консолидированную эффективную бухгалтерскую систему.

— Оптимизирует рыночную структуру.

— Улучшает информационный выход, объединяет знания и опыт между структурами, увеличивает инновационную деятельность.

— Укрепляет позиции производства внутри страны и расширяет возможности выхода на иностранный рынок [2, с. 94].

В интегрированных корпоративных структурах участие осуществляется в горизонтальной и вертикальной форме. Форма участия является одним из основных факторов, определяющих форму организованной структуры управления ИКС. Не смотря на то, что, ИКС в разных странах имеют различные названия, среди них холдинги более популярные. В Англо-саксонских странах ИКС в основном называют корпорациями, в Японии и странах Европы холдингами. Наряду с этим можно встретить такие названия как финансово-промышленные группы, группы фирм.

Сначала надо отметить то, что в ИКС существуют три уровня управления:

— корпоративный центр: Этот центр управляет перестановкой сегментов между ресурсами капиталов акционеров, рыночными портфелями по сегментам.

— Управление управляемых компаний в различных сегментах рынка, управление производственных сетей и бизнес процессов управляемых компаний.

— Управление службой и производством фирм [1, с. 34].

Статус управляющей структуры в ИКС может быть различным. Существуют такие предпринимательские структуры, где основная фирма выполняет только управленческие функции. А в некоторых основная фирма наряду с осуществлением производства и служебной деятельности, так же осуществляет управление холдинга.

У ИКС самым традиционным стилем организации являются холдинги. Холдинги являются такой специфической формой инвестиции, что объединенные корпорации объединяются под контролем высоко консолидированных основных фирм. Тут их решения принимаются на основании владения контрольным пакетом акционеров. Эти производные фирмы могут существовать в различных экономических сегментах или объединяются в холдинг, сформировав производственную технологическую цепочку. В первом случае, целью объединения в одном холдинге фирм, осуществляющих деятельность в различных экономических сегментах, является раздел инвесторами собственных инвестиционных рисков на различные сегменты. А во втором случае холдинги, объединяя производные организации, осуществляющие деятельность в

близких друг другу сегментах, обеспечивая управление из единого центра, преследует цель обеспечить непрерывность производственный процесс и снизить производственные расходы до минимума. В первом случае в холдингах иерархические отношения между основной фирмой и производными фирмами бывают относительно мягкими, и здесь наблюдательный совет холдинга формируется с участием всех руководителей производных фирм. В Японской модели корпоративного управления наблюдательный совет (директоров) формируется именно так [3, с. 79]. Таким образом, в такой модели с организационной структуре управления, а в частности в органах, обладающих полномочиями распоряжения коллегия составляет большее преимущество. Подобного типа холдинги характеризуются как предпринимательские субъекты диверсифицировавшие деятельность. Холдинг считается диверсифицировавшим в том случае, когда между производными фирмами нет функциональных и технологических связей, и они осуществляют деятельность в различных сегментах экономики. Таким образом, в организационной структуре подобных холдингов, наряду с функциональными структурными единицами (Управление человеческими ресурсами, финансовые, бухгалтерские, маркетинговые, правовые и другие) предусмотрено присутствие структурных единиц, несущих ответственность по определенным экономическим сегментам. Можно определить так, что в предпринимательских субъектах подобного типа наряду с функциональным управлением существуют и дивизиональные структуры управления. В то же время эти структуры параллельно работают в структурах управления высокого и среднего уровня и существуют координаторы по каждому экономическому сегменту. А существование большого количества производных фирм и деятельности нескольких производных фирм по нескольким экономическим сегментам создает гарантию построения более совершенную, сложную и смешанную структуру управления. Наряду с этим с отделами приходящими после этих структур бухгалтерская линия должна создаваться с системой управления. Наглядным примером является организационная система управления фирмы, "Koc Holding" которая, осуществляет деятельность в Турции и является достаточно известной. "Koc Holding" в основном осуществляет деятельность в 4 областях экономики — производство автомобиля, производство бытовой техники, энергии, финансов с другими производственными фирмами по сотням маленьких экономических областей. В этой Фирме существует совет директоров, которые делятся на две группы. Совет директоров назначает исполнительного директора из одного человека и в то же определяет команду менеджеров. В менеджменте существуют, отделы по каждому экономическому сегменту, у которых существует состав, состоящий из директоров и координаторов. Каждый отдел управляет делами производных фирм по соответствующему сегменту. Каждому координатору поручено координировать делами конкретных фирм, осуществляющих деятельность в сегменте [4]. А для каждого предпринимательского субъекта из существующих традиционных, функциональных отделов существуют такие структуры как отдел человеческих ресурсов, отдел иностранных отношений, отдел финансового менеджмента, кооперативной коммуникации, отдел права, общий отдел. По этой структуре можно прийти к заключению, что в отличии от других предпринимательских субъектов в центре управляющем холдингом не существуют отделов по управлению производству, по маркетингу и по проданным товарам. То есть первичное

планирование в планировании производства и, в общем, в задаче планирования цепочки технологии-производства, полномочия подготовки стратегии было возложено на производные фирмы. Центр, осуществляющий управление Холдинга, подтверждает данный план и стратегии. Наряду с этим правовые вопросы управление человеческими ресурсами управляется единым центром. Одной из причин этого является то, что если у каждой производной фирмы будет собственная политика, связанная с человеческими ресурсами, у производных фирм появятся различная политика, а это в свою очередь создаст определенные проблемы в коммуникации между производными фирмами и центром и коммуницированные и согласованные отношения внутри холдинга могут нарушиться. Политика управления человеческими ресурсами, управляемая из одного центра формирует стандартный подход к политике кадров. Существующие стандарты наряду с формированием одинакового подхода в вопросах выбора и развития всех кадров в производных фирмах, упрощает коммуникационные отношения между производными фирмами холдинга. Финансовый менеджмент тоже является одним из функциональных структур, управляемых из центра. Управление из единого центра можно считать более эффективным с точки зрения единого инвестиционного плана и планирования расходов. Таким образом, в Коч Холдинге основная фирма не занимается каким либо одним производством, а осуществляет функцию управляющей фирмы.

Одинаковую структуру можно наблюдать и в Ихлас Холдинге. В данной организованной схеме управления, финансовые, бюджетные и инвестиционные, управленческие и социальные дела, наряду с такими структурами как коммуникация, человеческие ресурсы, стратегическое планирование, тут можно встретить и строительные группы, группы недвижимого имущества, производственные и торговые группы, группы средства массовой информации и коммуникации, энергетические и промысловые группы, группы образования и здравоохранения. В этом плане в Холдингах, осуществляющих деятельность в различных экономических сегментах можно встретить вместе и функциональное управление, и дивизиональное управление, и в то же время элементы линейного управления. Группы, получившие место в последнем ряду схемы представляют элементы дивизионального управления, а структуры, отмеченные на один ряд выше элементы функционального управления. Подобная структура организованного управления довольно сложные, и полномочия и обязательства урегулирования взаимоотношений между отделами определяются точно. Несомненно, возникают определенные вопросы по связанным с урегулированием осуществления взаимоотношений между производными фирмами и функциональными менеджерами. Если обратить внимания на структуру Кос или Ихлас Холдинга, у них корпоративные коммуникационный отдел модерируется именно на связях между группами по функциональным менеджерам и экономическим сегментам [2]. В нашей стране из фирм осуществляющих деятельность на различных экономических сегментах, в качестве примера можно привести Ата Холдинг. Если обратить внимание на их организованную управленческую структуру, можно проглядеть одинаковый подход. ОАО "АтаHolding" начавший деятельность с 2003-го года, осуществляет инвестиционный вклад в различные отрасли экономики, управление финансовыми средствами, а так же управление интеллектуальным имуществом и кооперативное управление. Уставной капитал ОАО "АтаHolding" состоит из 83,9 млн AZN и финансы в ос-

новном направлены на такие отрасли как Информационные Технологии, промышленность, услуги и туризм. В финансовом секторе ОАО "АтаHolding" осуществляют деятельность ОАО "АтаBank", ОАО "АтаSigorta", ОАО "АтаLizing", в секторе туризма — ООО "АтаTurizm", ООО "АтаTravel" и 5 звездочная гостиница "Excelsior Hotel Baku", в промышленном секторе — "АтаSənaye", в области Информационных Технологий — ООО "АтаTexnologiya". Акционерный капитал Банка ОАО VTB (Азербайджан) был разделен между Российской стороной — ОАО Банк VTB (51%) и Азербайджанской стороной — ОАО "АтаHolding" (48.99%) и физическим лицом (0.01%) [5].

Наряду с этим в ИСК, осуществляющих деятельность в одинаковой отрасли экономики схема организованного управления несколько отличаются от вышеуказанных структур. Например, если обратить внимание на структуру организованного управления ГНКАР, которая уже постепенно превращается в глобальную фирму в нашей стране, можем наблюдать что, вместе с 23 управлениями, отделами, учреждениями и другими субъектами предпринимательства, которые находятся в непосредственном управлении, существуют 31 совместных учреждений, которые они создали совместно. Здесь, если обратить внимания на центральное руководство и внутреннее управление, можем пронаблюдать, что все функции, связанные с предпринимательскими функциями — маркетинг, финансы, инвестиция, обрабатывающая промышленность, закупки, стратегическое планирование, человеческие ресурсы и все другие функциональные отделы сосредоточены в центральной управленческой структуре фирмы [6]. В разных географических расположениях, в Грузии и Турции фирмы осуществляются за счет производных фирм. Совместные учреждения и управления и учреждения, находящиеся в подчинении за исключением пары учреждений можно сказать, что осуществляют деятельность в нефтегазовой промышленности и в схожих областях.

Можно прийти к заключению, что между структурами центрального организованного управления холдингов, осуществляющих деятельность на разных экономических сегментах и холдингов, осуществляющих деятельность на одинаковых экономических областях, существуют серьезные отличия. В холдингах, осуществляющих деятельность на разных экономических сегментах часть функциональных структур возложены на производные фирмы, а элементы дивизионального управления сформированы по экономическим областям. Но в холдингах, осуществляющих деятельность на разных экономических сегментах можно сказать, что все функциональные элементы сосредоточены в центре, а элементы дивизионального управления сформированы не по экономическим сегментам а, по территориальным отделам. В результате можно прийти к заключению, что в не зависимости от того осуществляют ли они деятельность в различных или одинаковых экономических сегментах, в организованной структуре управления всех холдингов можно встретить вместе и функциональные, и дивизиональные элементы, и элементы линейного управления. В структуре организованного управления роль элементов функционального и дивизионального управления определяет количество экономических сегментов и масштаб с территориальной точки зрения. В то же время экономические и географические территориальные сегменты, определяя функциональные и дивизиональные управления, определяя раздел полномочий между производными фирмами и центром холдинга, так же определяет цент-

рализацию и контр- централизацию данного холдинга. Централизация и контр- централизация наряду с определением раздела полномочий, так же определяет суть, философию управления субъектами предпринимательства [7, с. 361]. А что касается управления холдингов производными фирмами, тут как одно правило холдинг осуществляет управление с помощью своего контрольного пакета, общим советом акционеров и правом голоса в совете наблюдателей. А второй задачей является основные функции, которые тоже регулируются центральным управлением. В случае, когда некоторые холдинги осуществляют деятельность и на разных экономических сегментах, и в разных странах с географической территориальной точки зрения, дивизиональные элементы управления преобладают. Таким образом, группировки по сегментам так же группировки по территориям, элементы дивизионального управления в параллельной форме нашли свое отражение в организованной структуре управления. Подобный тип ИСК и организации можно встретить в глобальных фирмах.

В глобальных или многонациональных фирмах элементы функционального управления бывают более выраженными. Bert Markgraf в своей статье на тему "Организационная Структура Транснациональных Корпораций" отмечает, что подобные фирмы строя основу своей организационной структуры на системе функционального управления, формирует структуру связанную с основными функциями в своей центральной организации. В этих фирмах структуры, осуществляющие такие основные функции как производство, человеческие ресурсы, обслуживание клиентов, дизайн, финансовый менеджмент, формируются в центре. Все функциональные вопросы управляются соответствующими отделами, а за управление рынками отдельных стран и регионов несут ответственность конкретные отдельные лица [8].

Но глобальные транснациональные фирмы, занимающиеся производством и продажей однородных продуктов, за пределами родной страны, в другой стране пользуются различными вариантами в связи с управлением предпринимательских субъектов. Первым их них является создание производных фирм и предоставление им полномочий путем децентрализации. В подобном случае в структуре организационного управления родной фирмы создаются международные дивизионы, разделяемые по территориальному принципу. Обычно, в более глобальных фирмах существуют материковые или региональные структуры, которые для координации на каждого сотрудника работающего в данном отделе, им поручаются конкретные страны и на уровне отделов проводится раздел регионов между сотрудниками. организационная система управления фирмы Coca-Cola в этом плане может быть хорошим примером для организации подобного типа глобальных фирм [9, 3].

Из этого можно прийти к выводу, что CocaCola управляет своим бизнесом за пределами Америки с помощью фирмы Coca-Cola International. Фирма наряду с сохранением в центральном управлении таких функциональных структур как маркетинг, финансы и производство осуществляет свой бизнес в других странах с помощью других производных фирм. В других странах строятся производные фирмы и методологией контр- централизация поручает некоторые полномочия этим фирмам. Считается, что раздел подобных полномочий обеспечивает достаточно качественное управление и если производные фирмы, расположенные в других странах будут запрашивать разрешение центра для каждого действия, пропадет гибкость. Это обеспечивает гибкость, не-

смотря на широкий масштаб фирмы и большую организационную структуру управления. Наряду с этим надо отметить что, в фирмах гибкость, приобретенная от структуры управления, во многом зависит от институционализации корпоративного кодекса. Подобные глобальные фирмы не подходят с чувством беспокойства и ревности к передаче полномочий производным фирмам. Потому, что человеческие ресурсы, финансы, управление производством и другие функции, конфиденциальные стандарты корпоративной политики институционализированы и все производные фирмы соблюдают данные [10].

А в фирмах, производящих продукты по различным экономическим отраслям, дивизиональный раздел так же параллельно формируется по продуктам и по географической территории. Подобные глобальные фирмы для организации продажи различной продукции в различных регионах формируют в своем составе еще более сложную структуру организационного управления. В глобальных структурах подобного типа на одной стороне матрицы существуют менеджеры по товарам и департаменты, а по другую сторону менеджеры по географическим территориям и департаменты.

С географической территориальной точки зрения, при создании дивизиональной организационной структуры глобальные фирмы учитывают особенности и клиентов, проживающих на различных географических территориях и их потребности, и строят свою структуру в этом направлении [11, с. 11]. В отделе по географической территории обычно оборот продажи тоже играет важную роль и открытие отдельного отдела для соответствующей страны и региона анализируется с точки зрения расходов и прибылей.

В глобальных фирмах дивизиональная организационная структура создается тогда, когда данные товары или услуги имеют особое значение или являются брендовым товаром. В некоторых случаях в соответствии с некоторыми категориями товаров и услуг может проводиться группировка [11, 12]. Подобная организация формирует специальный менеджмент над товарами и услугами и обеспечивает специализацию в области маркетинга. Дивизиональной организационной структурой по товарам и услугам, так же географической территории владеют только глобальные фирмы, занимающиеся производством и продажей различного рода товаров и услуг. Организационная структура подобного типа глобальных фирм управляется матричной управленческой структурой. Из подобного типа глобальных фирм можем привести в качестве примера фирмы Sony или Samsung. Фирма Samsung производит товары различного рода, как телефоны, компьютеры, бытовые техники. Эти фирмы отличаются многогранной и многосторонней деятельностью. Но существует такой подход, что необходимо построить оптимальную организационную структуру фирмы, учитывая сущность его деятельности и возможности (с географической точки зрения). В этом плане каждой глобальной фирмой, производящей много товаров учитывать матричную структуру управления не является правильным подходом с точки зрения оптимальности. Именно в соответствии с этими двумя критериями необходимо составить матрицу. Если разделим деятельность фирмы на заменяющие и дополнительные категории, а возможности (с географической точки зрения) на взаимосвязанные и сложные категории, то получим нижеследующую матрицу [12, с. 10] (табл. 1).

То есть можно прийти к выводу, что во многих случаях для глобальных фирм матричная структура управления не всегда может быть оптимальной. Например, если

в глобальных фирмах производится товары и услуги одного типа (например, как в фирме Coca-Cola), проводить дивизионный раздел для каждого продукта не может характеризоваться как оптимальная структура управления. Можем стать свидетелями этого если обратим внимание на схему организационную схему управления фирмы Coca-Cola). По причине того, что деятельность фирмы Coca-Cola направлена на производство товаров и услуг одного рода, Дивизиональная и функциональная структура управления формирует организацию фирмы. Не смотря на то что, фирмы Sony и Samsung производят товары разного предназначения, некоторые из этих товаров являются товарами, которые заменяют друг друга. В этом плане очень сложно охарактеризовать организационную структуру подобного типа фирм. Фирмы подобного типа невозможно отнести полностью к структуре дивизионального или матричного управления. Организационная структура в фирмах подобного типа построена в относительно смешанном и сложном стиле.

Взаимосвязь одновременно производимых товаров и услуг, в определенном значении приводит к уклонению от матричных управленческих субъектов к дивизиональной структуре управления. Одной из основных мотивов данной склонности является то, что в матричной управленческой структуре связи являются паутинообразной схемой и по причине того, то она является сложной структурой, может потерять гибкость организационной управленческой структуры и увеличить обстоятельства бюрократического злоупотребления. Эффективность производства так же зависит от гибкости структуры управления. Матричная структура управления является структурой, требующей институционализированные порядки. Здесь кроме формирования точного и конкретного распределения полномочий институционализация данных правил является задачей, требующей определенное время. А вторым фактором является то, что все крупные предпринимательские субъекты склонны к уменьшению расходов в общем административном и управленческом обороте, а этот фактор не формирует матричную систему управления крупных управленческих субъектов, пока нет необходимости.

Литература:

1. Vesnin V.R. Korporativnoye upravleniye. — М., MGIU. — 2008.
2. Maassen Gregory Francesco. An International Comparison of Corporate Governance Model (Third Edition), Spencer Stuart, 2002.
3. Naumovich, Telman Leonid. Korporativnoye upravleniye, YUNITI-DANA, 2012.
4. Ofitsialnaya veb stranitsa firmy Koc Kholding. (2015), <http://www.koc.com.tr/tr-tr/hakkinda/organizasyon-semasi>
5. Ofitsialnaya veb stranitsa firmy Ihlas Kholding. (2015), <http://www.ihlas.-com.tr/sayfa/13974922-14249875/organizasyon-semasi>
6. Ofitsialnaya veb stranitsa OAO Ata Holding. (2015), <http://www.ataholding.az/>
7. Ofitsialnaya veb stranitsa Gosudarstvennoy Neftyanoy Kompanii Azerbaydzhanskoy Respubliki. (2015), www.socar.az
8. Novikov D.A. Teoriya Upravleniya Organizatsionnymi Sistemami, Rossiyskaya Akademii Nauk, Institut Problem Upravleniya, Moskva, 2005.

Таблица 1.

возможности (с географической точки зрения)	Деятельности (с точки зрения производства и товаров и услуг)		
	дополняют друг друга		заменяют друг друга
	Взаимосвязанные	Многогранная (матричная) организация не является оптимальной	Многогранная (матричная) организация обычно является оптимальной
	Сложные	Многогранная (матричная) организация обычно является оптимальной	Многогранная (матричная) организация всегда относительно оптимальна

9. Markgraf Bert. (2004), The Organizational Structure of a Multinational Company, Demand Media, <http://smallbusiness.chron.com/organizational-structure-multinational-company-61542.html>

10. Gilhuly Julie. The Coca-Cola Company: Enjoying Success in a Changing World, University of Alaska Fairbanks, 12 March, 2012.

11. Staples, Mark. Perspectives on global organizations, McKinsey Company, 2012.

12. Baron David P., Besanko David Strategy. Organizations and Incentives: Global Corporate Banking at Citibank, Industrial and Corporate Change, 2001. — Vol. 10, number 1.

References:

1. Vesnin, V.R. (2008), Corporate Governance, [Korporativnoye upravleniye], M.MGIU
2. Maassen, Gregory Francesco. (2002), An International Comparison of Corporate Governance Model (Third Edition), Spencer Stuart.
3. Naumovich, Telman Leonid. (2012), Corporate Governance, [Korporativnoye upravleniye], UNITY-DANA.
4. The official web page of the company Koc Holding. (2015), [Ofitsialnaya veb stranitsa firmy Koc Kholding], <http://www.koc.com.tr/tr-tr/hakkinda/organizasyon-semasi>
5. The official web page of the company Ihlas Holding. (2015), [Ofitsialnaya veb stranitsa firmy Ihlas Kholding], <http://www.ihlas.-com.tr/sayfa/13974922-14249875/organizasyon-semasi>
6. The official web page of Ata Holding. (2015), [Ofitsialnaya veb stranitsa OAO Ata Holding], <http://www.ataholding.az/>
7. The official web page of the State Oil Company of the Azerbaijan Republic. (2015), [Ofitsialnaya veb stranitsa Gosudarstvennoy Neftyanoy Kompanii Azerbaydzhanskoy Respubliki], www.socar.az
8. Novikov, D.A. (2005), Theory of control of organizational systems, Moscow, [Teoriya Upravleniya Organizatsionnymi Sistemami], the Russian Academy of Sciences Institute of Control.
9. Markgraf, Bert (2004), The Organizational Structure of a Multinational Company, Demand Media, <http://smallbusiness.chron.com/organizational-structure-multinational-company-61542.html>
10. Gilhuly, Julie (2012), The Coca-Cola Company: Enjoying Success in a Changing World, University of Alaska Fairbanks, 12 March.
11. Staples, Mark (2012), Perspectives on global organizations, McKinsey Company.
12. Baron, David P. Besanko, David Strategy (2001), Organizations and Incentives: Global Corporate Banking at Citibank, Industrial and Corporate Change, vol. 10, number 1.

Стаття надійшла до редакції 12.11.2015 р.

Д. Д. Сухарецька,
аспірант, Миколаївського національного аграрного університету

ЕКОЛОГІЧНЕ ЗЕМЛЕРОБСТВО — ШЛЯХ ДО ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

D. Suharevs'ka,
Postgraduate, Mykolayiv State Agrarian University

ECOLOGICAL FARMING IS THE WAY TO ORGANIC PRODUCTION IN UKRAINE

Інтенсивне ведення землеробства спричинило порушення екологічної рівноваги природи: накопичення в ґрунті токсичних речовин, посилення ерозійних процесів, як наслідок — незадовільна якість небезпека вирощеної продукції. Внаслідок надмірного використання добрив спостерігається явище деградації ґрунтів, зменшення вмісту гумусу, зниження їх родючості.

У сільському господарстві України використовується 50 різновидів мінеральних добрив. Це, в середньому, 126—133 кг на 1 га. Застосування мінеральних добрив і пестицидів дають можливість значно підвищити врожайність сільськогосподарських культур, проте має негативні екологічні наслідки: накопичуючись у рослинах, вони потрапляють в організм людини; забруднюють поверхневі і підземні води; знищують або пригнічують мікрофлору ґрунту.

The intensive farming led to violation of the ecological balance of nature: the accumulation of toxic substances in the soil, increased erosion and, as a result, poor quality of grown products and their danger. Due to excessive use of fertilizers there is phenomenon of soil degradation, reduction of humus content, reduction of fertility.

It is used 50 kinds of mineral fertilizers in Ukrainian agriculture. An average number of them is 126—133 kg per 1 hectare. The using of fertilizers and pesticides makes it possible to significantly increase crop productivity, but it has negative environmental consequences: accumulating in plants, they enter the man's body; surface and ground water's pollution; they destroy or suppress soil microflora.

Ключові слова: землеробство за органічною технологією, органічні добрива, екологічна безпека, ефективність, державна підтримка, потенціал землеробства за органічною технологією.

Key words: agriculture technology for organic, organic fertilizers, environmental safety, efficiency, government support, the potential for organic farming technology.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Вирішити питання охорони агроландшафтів і забезпечити конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції можна шляхом розвитку екологічних технологій для виробництва органічної продукції у сільськогосподарських підприємствах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Питаннями органічного ведення землеробства у сільськогосподарських підприємствах займаються такі науковці, як: Добряк Д.С., Корніцька О.І., Капштик М., Скрипчук П.М., Тараріко Ю.О., Шубравська О., Іржі Урбан та ін. Питання екологічного землеробства зали-

шається відкритою, бо перехід господарств від традиційного до органічного виробництва залежно від агро-екологічного стану ґрунтів.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою досліджень є економічне обґрунтування за-провадження землеробства за органічною системою в Україні. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: оцінено сучасний стан сільськогосподарських угідь, обґрунтовано темпи розвитку органічного виробництва продукції за органічною технологією, визначено динаміку розвитку господарств з органічним напрямом виробництва.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Землеробство за органічною технологією полягає у мінімальному обробітку ґрунту та застосуванні ґрунтозахисних та ґрунтовідновлювальних технологій, активному використанні сидератів із застосуванням бобових азотно-збагачуючих культур, внесенні лише органічних добрив, а також повну відмову від ГМО та хімічних добрив, неорганічних засобів боротьби з бур'янами у рослинництві.

Науково обґрунтована сівозміна є одним з основних факторів боротьби з бур'янами, хворобами, шкідниками, сприяє економії витрат на пестициди і значною мірою забезпечує одержання екологічно чистої продукції рослинництва. Застосування фермерськими господарствами півдня України науковообґрунтовані сівозміни дозволять без додаткових витрат підвищити врожайність сільськогосподарських культур до 20 % і більше.

За оцінкою FAO, Продовольчої і Сільськогосподарської Організації ООН, яка багато років вивчала наслідки застосування агрохімії та методів індустріального сільського господарства, майбутнє аграрного розвитку у світі має будуватись саме на органічних технологіях відновлення природних ресурсів та мінімізації залежності від вичерпних ресурсів, з реалізацією дбайливого ставлення до природи, фермера та споживача.

Основна проблема розвитку органічного землеробства в Україні і світі пов'язана з низьким рівнем професійної освіти саме в питаннях органічних технологій через потужний вплив агрохімічних корпорацій на формування нового академічного контексту. І це, не дивлячись на те, що переважна більшість науковців-практиків XIX—XX століть доводила практичними результатами довгострокову збалансованість раціональності органічних методів землеробства.

Посилення процесів деградації ґрунтів, наявність проблем з виробництва нормативних за якістю харчових продуктів, погіршення в багатьох країнах світу, зокрема і в Україні, екологічної ситуації, зумовлюють необхідність зміни сучасної стратегії землеробства. На зріла потреба в екологізації і біологізації землеробства. Перші кроки в цьому напрямі вже здійснено: у країнах Західної Європи і США випробовують так звані альтернативні системи землеробства, які не передбачають застосування агрохімікатів. У східноєвропейських країнах і Україні вивчають різні елементи біологі-

зації землеробства. Відтворення та підвищення родючості ґрунтів за цих систем землеробства планується здійснювати, застосовуючи матеріали мікробіологічного, рослинного або тваринного походження, що пройшли біоконверсію.

У наш час у світі площа сільгоспугідь, сертифікованих для вирощування органічної продукції, становить близько 250 тис. га. Світовий досвід ведення органічного землеробства свідчить про те, що на початку 90-х років XX ст. господарства з органічними формами землеробства становили 0,1—2,0%, нині відповідно 2—4% і лише в окремих країнах (Австрії, Італії) цей показник сягає 10—12%. В Україні виробництвом органічної продукції займаються в 200 господарствах на 270 тис. га (0,8% орних земель) за участі іноземних (переважно з консультативною місією) організацій. У світі серед країн органічного руху Україна посідає 21-ше місце. Доза внесення органічних добрив у господарствах — 24—26 т/га, середня врожайність зернових культур — 5,2 т/га, рентабельність сільськогосподарської діяльності — 36—42% [1].

Серед вітчизняної продукції вирощеної за вітчизняними технологіями найбільшу частку становлять пшениця, гречка, горох, соняшник. На частку продукції тваринництва припадає близько 10%, що пояснюється більш жорсткими вимогами, ніж до продукції рослинництва. Усі ці аспекти зумовлюють необхідність поглиблених наукових досліджень та розроблення практичних рекомендацій щодо дослідження виробництва продукції за органічними технологіями в Україні. З 2011 р. науковими установами Національної академії аграрних наук України виконується "Органічне виробництво сільськогосподарської продукції" (головна установа з виконання — ННЦ "Інститут землеробства НААН"), в якій беруть участь 75 установ і організацій з метою відпрацювання науково-методичних основ ведення органічного землеробства в Україні. Практична реалізація програми полягатиме в комплексі організаційних і агротехнічних заходів щодо екологічно збалансованого ведення сільського господарства з максимальним залученням природних місцевих органічних ресурсів.

Агроекологічний потенціал врожайності в Україні за даними Продовольчої і Сільськогосподарської Організації ООН складає 6,2 тонни на гектар, а фактична середня врожайність сьогоденні становить лише 2,5 тонни на гектар. Це найбільший у світі потенціал, який може бути використаний максимально ефективно, у тому числі і через застосування органічних технологій землеробства.

Виробництво продукції за органічними технологіями в Україні на 2013 р. складало менш ніж 0,5% від загального валового сільськогосподарського виробництва. В країнах Європи органічне виробництво займає від 10 до 20% від загального обсягу виробництва продукції. Динаміка збільшення попиту в Європі на органічну продукцію вказує на перспективу для українських аграрних виробників швидко інтегруватись до вибагливого, але досить прибуткового і стабільного ринку органічної продукції, що активно розвивається [2].

Статус продукції виробленої за органічними технологіями в країнах Європи підтверджує сертифі-

кат, право на використання якого підтверджує кожного року виробник органічної продукції через один з органів органічної сертифікації. Наявність сертифікату є свідченням дотримання виробником загальноєвропейських стандартів виробництва за екологічно чистими технологіями. В Україні біля 150 виробників пройшли європейську органічну сертифікацію та мають право продажу сировини виробленої за органічними технологіями до країн Європи.

Органічне землеробство в Україні має великий потенціал для розвитку, адже лише 0,5% українських земель станом на 2014 рік зайняті під органічним виробництвом. Серед більш ніж 200 сертифікованих органічних господарств в Україні, лише 2 господарства активно впроваджує біодинамічні технології землеробства. Біодинаміка як сучасна природна технологія органічного землеробства визнана в світі як одна з найкращих для відновлення родючості ґрунтів, розвитку біорізноманіття, підтримання чистого довкілля та виробництва здорового харчування. Розвиток органічного та біодинамічного виробництва в Україні сприятиме зміцненню експортного потенціалу країни та зміцненню здоров'я нації. На зміну глибокій оранці приходить щонайменший обробіток ґрунту безвідвальним способом, за якого верхній шар гумусу не перегортається, і в ґрунті зберігається волога. Замість хімічних добрив використовуються гній та сидерати — багаторічні трави й культури, багаті на азот, калій і фосфор (люцерна, еспарцет, гречка й інші). У певній фазі розвитку висіяні трави й культури, впереміш із бур'янами, скошуються й заорюються в ґрунт.

Аналіз еколого-токсикологічного стану орних земель України, проведений фахівцями Інституту агрохімії і ґрунтознавства Української Академії аграрних наук, показав, що антропогенне забруднення територій в Україні має не суцільний, а локальний характер — іще залишилася частка чистих земель, де рівень забрудненості значно нижчий порівняно з країнами Західної Європи. Крім земель, які роками не використовувалися в рільництві, є багато земель фінансово-проблемних господарств, де мало застосовувалися хімічні засоби, а ґрунти на ланах поступово звільнялися від накопичених залишків пестицидів та нітратів. Ці ґрунти мають великий резерв для майбутніх прибічників фермерських господарств з органічним виробництвом [3].

З 2012 року кількість господарств, які вирощують продукцію за органічними технологіями в Україні зросла з 72 до 182, і, за прогнозами, буде збільшуватися. Адже тільки за останній рік внутрішній ринок споживання сертифікованих органічних продуктів подвоївся: з 1,2 до 2,2 млн євро. За масштабами ємності світового ринку (55 млрд дол. США) це, звичайно, небагато, але тенденція до зростання відбувається. За прогнозами експертів, у найближчі роки варто чекати збільшення внутрішнього ринку споживання органічної продукції ще в два — три рази.

Експорт продукції в Україні є складним процесом, тому що для виходу на міжнародний ринок господар-

ства мають власними силами та коштом отримувати ліцензії та сертифікати. Ця процедура досить тривала та клопітна — дослідженням та сертифікації підлягають не лише кінцевий продукт, а й ґрунти, умови зберігання та утримання, переробки, пакування, транспортування тощо.

Перехід на органічне землеробство пов'язаний із певним тимчасовим зниженням рентабельності виробництва, держава могла б передбачити на цей період пільгові кредити; а розвитку господарств, які вже отримали статус органічного, мали б сприяти державні програми із закупівлі органічної продукції для лікарень, шкільних та дошкільних закладів.

Україна не повинна стояти осторонь цих процесів, адже її аграрний сектор володіє широким спектром можливостей для розвитку органічного напрямку господарювання. Формування вітчизняного ринку продукції виробленої за органічними технологіями, утримує стійкі позиції на світовому органічному агропродовольчому ринку. Розраховувати на успіх можна лише за умови законодавчого і нормативно-правового забезпечення, впровадження інноваційних технологій, екологічного менеджменту, належної державної підтримки та суспільного визнання в країні органічного агровиробництва. У ширшому масштабі перспективи розвитку вітчизняного агровиробництва з органічними технологіями й формування ринку з екологічно чистою продукцією пов'язані з актуальністю світової проблеми щодо гарантування безпеки харчування людей, яку не здатне розв'язати традиційне сільське господарство, й одночасно — недостатнім задоволенням попиту на продукцію, яка вирощена без додавання шкідливих речовин з боку, насамперед, європейських споживачів.

Перехід України на біологічні основи ведення землеробства, створення та поступове розширення екологічно чистих районів з виробництва сільськогосподарської продукції, широке застосування відповідних альтернативних технологій значно збільшить її можливості у цьому напрямі. Екологічно чиста продукція — це не та продукція, що пройшла лабораторний аналіз і у ній не виявлено ГМО заборонених речовин, а продукція, яка технологічно вирощена на органічній основі без застосування будь-яких синтетичних добрив, хімічних препаратів, отрутохімікатів і відповідає міжнародним стандартам якості.

Євген Милованов, голова правління Федерації органічного руху України, відзначає низку основних причин повільних темпів розвитку органічного сільгоспвиробництва. По-перше, це відсутність науково-технічної, економічної і екологічної політики, яка б забезпечувала як нові наукові розробки, так і пропаганду сільського господарства з органічними системами як форми сталого землеробства і здорового довкілля та виробництва екологічно чистої продукції. По-друге, відсутність у виробників гарантій, що держава закупить частину врожаю. По-третє, відсутність системи дотацій господарствам, які використовують біологічні засоби захисту рослин та відновлюють родючість ґрунтів. Нарешті, це низький рівень органічної аграрної освіти в країні — бракує

як фахівців, які б могли вирощувати продукцію за органічною технологією, так і усвідомлення самими людьми потреби у здоровому повсякденному харчуванні. Іншими словами — органіка стала модною в окремих колах, але поки що не є життєвою потребою для більшості українців, тобто сприймається на рівні "забаганки для забезпечених" [3].

Водночас однією з конкурентних переваг України на міжнародному ринку є найвища у світі забезпеченість родючими чорноземами (30% всього світового запасу) і наявність сприятливих умов для розвитку тваринництва та переробної промисловості в АПК як невід'ємної складової стабілізації економіки країни. Аграрний сектор України має потужний потенціал, який за відповідних умов у 2015 році спроможний забезпечити виробництво 80 млн т зерна, понад 15 млн т олійних культур, 4 млн т м'яса та ін. Україна не тільки може повністю забезпечити продовольчу безпеку держави, але й зробити її одним з найважливіших гравців на світовому аграрному ринку, ситуація на якому продовж останніх років стрімко змінюється і є надто сприятливою для розвитку вітчизняного аграрного сектору [3].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

Необхідність відтворення родючості ґрунтів, охорони навколишнього природного середовища, підвищення ефективності та прибутковості сільськогосподарського виробництва, поліпшення продовольчої безпеки в Україні, виходу на світовий ринок, як виробника й експортера високоякісної екологічно чистої продукції, все це зумовило доцільність впровадження в Україні виробництва сільськогосподарської продукції за органічними технологіями як складової сталого розвитку сільського господарства загалом.

Екологізація сільськогосподарського виробництва представляє собою процес активізації Великого і Малевого кругообігу речовин у природі, створення максимально сприятливих умов для вирощування сільськогосподарських культур. Створення максимально сприятливих екологічних умов для сільськогосподарського виробництва можлива на основі гідротехнічної меліорації земель (осушення заболочених і зволоження пересушених, хімізацію землеробства її посушення засолених і вапнування кислих ґрунтів, внесення науково обґрунтованих норм мінеральних і органічних добрив), розробки і впровадження екологічно стійких земельних і внутрішньоземельних ведення сільського господарства, розвитку лісової меліорації, створення закінченої системи полезахисних лісонасаджень, заліснення ярів, балок, пісків, та інших низькопродуктивних земель, корінного поліпшення лук і створення довгорічних культурних пасовищ, здійснення комплексу протирозійних та інших заходів. Весь їх комплекс має створити більш сприятливі екологічні умови для розвитку землеробства і тваринництва.

У сучасних умовах на більшості території України необхідне впровадження біологічної системи землеробства. Умовами є максимальне насиченні сів-

змін зернобобовими культурами, багаторічними і однорічними травами. Вони нагромаджують у ґрунті велику кількість азоту, а їх поживні останки — гумусу. На основі розширення посівної площі зернофуражних і зернобобових культур, багаторічних і однорічних трав стає можливим розвиток тваринництва, а відповідно і збільшення виробництва органічних добрив. Внесення у ґрунти достатніх норм сприяє значному збільшенню в ньому гумусу і поліпшенню фізико-хімічних властивостей, що сприяє значному підвищенню врожайності всіх сільськогосподарських культур. Розширення посівів азотофіксуючих культур, нагромадження у ґрунті біологічного азоту дозволяє виробляти екологічно чисту без вмісту нітратів і нітритів екологічно чисту продукцію для харчування дітей, хворих, населення, яке проживає в надмірно забруднених промислово- і радіоактивно забруднених зонах.

Багато господарств Західної Європи вже давно перейшли на біологічне землеробство. В кожному із них створені своєрідні фабрики органічних добрив налагоджене гнойове господарство, вирощування хлорелли, вони звели до мінімуму внесення мінеральних добрив, застосування пестицидів і гербіцидів. Вони переглянули структуру посівних площ, звели до мінімуму ґрунтовиснажливих і ґрунторуйнівних культур і це дало їм можливість інтенсифікувати кругообіг речовин в природі, інтенсифікувати процеси гумусофіксації ґрунтів, поліпшити їх структуру, фізико-хімічні властивості забезпечити постійне зростання урожайності всіх сільськогосподарських культур, збільшити виробництво екологічної продукції. Так звана "зелена революція", яка в країнах Заходу забезпечила таку високу еколого-економічну ефективність сільськогосподарського виробництва чекає свого розв'язання і на Україні.

Наразі Україна має всі шанси стати одним зі світових лідерів виробництва органічної продукції. У нас наразі до 8 млн га екологічно чистих чорноземів, а також доступна сільськогосподарська робоча сила.

Література:

1. Шувар І. "На шляху до біологізації" // Агробізнес сьогодні. — 2014. — № 1—2. — С. 34—35.
2. Педак І.С. "Вплив екологічних факторів на виробництво якісної" // Вісник аграрної науки. — 2014. — № 8. — С. 15—20.
3. Федерація органічного руху України (2015) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.organic.com.ua/>

References:

1. Shuvar, I. (2014), "Towards biologization" Agro-business today, № 1—2, pp. 34—35.
2. Pedak, I.S. (2014), "The impact of environmental factors on the production of high-quality", Journal of Agricultural Science, № 8, p. 15—20.
3. Organic Federation of Ukraine (2015), <http://www.organic.com.ua/> (May 2015).

Стаття надійшла до редакції 22.11.2015 р.

О. Г. Бафило,
к. т. н., с. н. с., старший науковий співробітник наукового відділу,
Інститут державного управління у сфері цивільного захисту, м. Київ
С. П. Потеряйко,
к. військ. н., доцент, провідний науковий співробітник наукового відділу,
Інститут державного управління у сфері цивільного захисту, м. Київ
О. В. Ірінчук,
к. т. н., с. н. с., м. Київ

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІД ЧАС ВИКОНАННЯ ЗАВДАНЬ З ЛІКВІДАЦІЇ НАДЗВИЧАЙНОЇ СИТУАЦІЇ

O. Barylo,
PhD in technical sciences, senior research worker, senior research worker of the Research Department,
S. Poteryaiko,
PhD in military science, associate professor, leading research worker of the Research Department
Institute of Public Administration in the Sphere of Civil Protection, Kyiv
O. Irinchuk,
PhD in technical sciences, senior research worker, Kyiv

RISK MANAGEMENT APPROACHES DURING THE PERFORMANCE OF EMERGENCY ELIMINATION TASKS

У науковій статті досліджено підходи до управління ризиками під час виконання завдань з ліквідації надзвичайної ситуації. порушено проблемні питання щодо невідповідності змісту та обсягу завдань, що покладені на органи державного управління, рішенням, що ними приймаються в складних умовах надзвичайної ситуації. виявлено залежність між професійними якостями керівника органу управління та результатом виконання завдань у надзвичайній ситуації.

Визначено, що при ліквідації надзвичайної ситуації управління силами цивільного захисту здійснюється за етапами, на кожному з яких мають місце ризики прийняття хибного рішення та зриву виконання завдань і, як наслідок, виникнення загроз життю та здоров'ю населення, що потрапило в зону надзвичайної ситуації.

Розроблено модель, розрахункову задачу та проведено розрахунки, результати яких свідчать, що найбільш раціональними стилями керівництва під час виконання завдань у надзвичайних ситуаціях є демократичний та ситуаційний, а найвищими показниками за пріоритетами виявлено особистісні та професійні якості, у тому числі здатність йти на розумний ризик.

This article examines risk management approaches during the performance of emergency elimination tasks. The article deals with the problem of inconsistency between the content and volume of public management tasks with their decision-making process in difficult emergency conditions. The dependence between the governing body head professional competences and tasks performance effectiveness in emergencies is elicited.

This article argues that during emergency elimination several stages in the process of civil protection forces management are defined. Each of the stage is subjected to the risk of making wrong decision and tasks performance failure, which results in citizens' life and health hazard in emergency-struck regions.

The model and estimated tasks are worked out, specific calculations are conducted with the results which indicate the democratic and situational style of management in emergencies as the most efficient revealing the personal and professional characteristics and risk taking ability of high priority ones.

Ключові слова: надзвичайна ситуація, управління ризиками, метод аналізу ієрархії, якості керівника, стилі керівництва.

Key words: emergency, risk management, hierarchy analysis method, manager competences, leadership style.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На даний час в умовах реалізації конституційних засад демократичної, правової держави, що обрала європейські цінності, важливим питанням є своєчасне та адекватне реагування на надзвичайні ситуації, зростання кількості та масштабності яких становить загрозу національній безпеці України. У складних умовах сьогодення на органи державного управління у сфері цивільного захисту покладається комплекс завдань щодо забезпечення безпеки суспільства в цілому, і кожного громадянина — зокрема.

Досвід діяльності органів державного управління свідчить про те, що найчастіше рішення, що ними приймаються в складних умовах надзвичайних ситуацій, не завжди відповідають обсягу та характеру завдань, а ризики прийняття хибного рішення зростають.

Таким чином, існує проблема, яка полягає у тому, що, з одного боку обсяги та зміст завдань, що постають перед керівником, зростають та ускладнюються, а з іншого — існуючі науково-методичні підходи до проблеми управління ризиками під час їх виконання недостатньо досліджені. Крім

того, досліджено, що недоліки в організації управління під час реагування на надзвичайні ситуації переважною більшістю пов'язані як із професійною підготовкою керівників, так і з комплексом їх якостей, що проявляються в складних умовах обстановки.

Проблемні питання, пов'язані з функціонуванням механізмів державного управління, були і залишаються у колі уваги науковців різних сфер діяльності.

Серіков А.В. та Семенов Г.І. обґрунтували необхідність творчого підходу в управлінні ризиками розробленого проекту будівництва, навели складові творчого мислення, показали ступінь їх впливу як елементів нижчого рівня ієрархічної моделі, на елементи вищого рівня із застосуванням методу аналізу ієрархій, розробленого Т. Сааті, що дозволило отримати експертні висновки у вербальному вигляді трансформувати і створити моделі впливу одного рівня на елементи другого рівня ієрархічної моделі розподілення творчих зусиль в розробленому проекті та в ході аналізу проведених розрахунків дало авторам можливість довести, що найважливішою проблемою будь-якого розробленого проекту є створення умов для креативного ризик-менеджменту в проекті [1].

Науковці, що працюють у сфері цивільного захисту, пожежної та екологічної безпеки також досліджують вищезазначені проблемні питання із застосуванням згаданого науково-методичного підходу.

Так, Фесянов П.О. обґрунтував науково-теоретичні засади державного регулювання екологічної безпеки на рівні регіону і визначив на цій основі головні напрями підвищення його ефективності, а також у межах цього завдання запропонував методику оцінки ефективності механізму державного регулювання екологічної безпеки регіону із застосуванням методу аналізу ієрархій [2].

Федоренко М.П. на основі аналізу результатів інспекції протипожежного стану об'єктів газонафтопереробного підприємства побудував оптимізаційну модель підсистеми профілактики пожежі системи забезпечення пожежної безпеки, визначив її параметри із застосуванням методу аналізу ієрархій, що дозволило підвищити ефективність вищезгаданої підсистеми [3].

Таким чином, виявлена прогалина у масиві наукових досліджень, сутність якої полягає у недостатньому розробленні проблеми управління ризиками під час виконання завдань з ліквідації надзвичайної ситуації, що, частіше за все, закладена у недостатніх професійних якостях керівників органів управління, внаслідок чого ставиться під загрозу виконання відповідальних завдань, пов'язаних з рятуванням населення у надзвичайних ситуаціях.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На підставі попередніх наукових досліджень, досвіду діяльності органів управління та сил цивільного захисту виявити залежність між професійними якостями керівника органу управління та результатом виконання завдання у надзвичайній ситуації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Під час вирішення цього наукового завдання з'ясувалося, що дослідженню проблем якостей керівника присвячено достатньо уваги серед науковців. Так, Н. Гончарук, І. Сурай відмічають, що до основних рис особистості керівників належать: організаторські здібності, вміння впливати на підлеглих, націлювати їх на плідну творчу працю, впевненість у собі, рішучість і наполегливість, здатність до творчого вирішення завдань, прогнозування ситуацій та результатів діяльності, вміння приймати рішення, відповідальність, уміння контролювати свої емоції, заповзятість у вирішенні наявних проблем, висока професійна компетентність, прагматизм, постійне прагнення до самовдосконалення. При цьому вищезазначені

якості автори пропонують поділити на такі групи: морально-етичні, професійно-ділові та особистісні, які певним чином взаємотранслюються між собою [4].

С. Мосов, О. Рублюк, О. Шапало виявили відсутність науково обґрунтованих і підтверджених практикою та досвідом управлінської діяльності вимог до керівників органів державного управління. Наслідком цього, на думку дослідників, стало, у більшості випадків, призначення на ключові посади не досить компетентних кадрів в силу ідеологічних, політичних або соціальних обставин. Крім того, автори, на підставі аналізу змісту структурних елементів механізму процесу формування управлінських рішень, з множини відомих якостей визначили лише ті з них, наявність яких забезпечують ефективне здійснення процесу вироблення і прийняття управлінських рішень у системі державного управління, а саме: професійний досвід, рівень знань, здатність до навчання, дисципліну, досвід роботи на керівних посадах, фізичний стан, аналітичне мислення, уміння працювати з людьми, працездатність, воля, психологічна стійкість, інтуїція, ініціативність і здатність до розв'язання проблемних ситуацій [5].

Л. Лазоренко дослідила проблемні питання, пов'язані із якістю керівника йти на розумний ризик при прийнятті управлінських рішень. Автор вважає, що керівники за здатністю йти на ризик поділяються на три категорії: схильні до ризику, нейтральні та неохочі. Ним доведено, що керівник, який не схильний до ризику, ніколи ефективно не працюватиме на посаді, що вимагає прийняття та реалізації рішень з високим ступенем ризику, а кожна посада вимагає прийняття управлінських рішень із різним ступенем ризику. Погоджуємося із висновком автора, що ризик, з точки зору керівників, може бути потребою (для схильних до ризику), небезпекою (не схильних до ризику), а з точки зору організації — це фактор, який необхідно враховувати у діяльності і реалізовувати в управлінських рішеннях, тому потрібно створювати умови, коли цілі організації та потреби керівників і співробітників збігаються. Керівники, які схильні до ризику, насамперед, здатні креативно мислити, брати відповідальність на себе, виконувати роботу, що вимагає творчого підходу, бути ініціативними, самостійними та творчими, а керівники, які не схильні до ризику, бажають уникати відповідальності, однак вправно та ретельно виконують роботу, що чітко регламентована. При цьому дослідник стверджує, що під час вибору рішення з декількох альтернативних, високий рівень ризику обирають керівники із сильною потребою самоствердження. Крім того, освіта та його особистісні якості дають змогу знайти більше альтернативних рішень, що надзвичайно важливо за умов ризику, а готовність до прийнятного ризику виявляється сильнішою за умови групового прийняття рішень [6].

О. Вартанова та І. Шестер зазначають, що нові якості креативних працівників не можна у готовому вигляді придбати на ринку, їх можна формувати, розвивати та ефективно використовувати завдяки реалізації унікальних індивідуальних спроможностей персоналу — їхніх знань, умінь і досвіду, особистісних властивостей, які виявляються в поведінці і ставленні до справи, в захопленості та інновативності [7]. Погоджуємося із цією думкою лише частково. На наш погляд, креативні якості працівників не можна формувати тому, що вони закладені у особистісних якостях індивідуума і їх прищепити неможливо, потрібно лише їх виявляти і розвивати шляхом, наприклад, постановки складних завдань, що змушує працівника генерувати нові ідеї, якщо він до цього здатен, виявляти та розвивати саме ці креативні якості.

Таким чином, дослідниками побудовано ієрархію якостей креативних працівників, що мають конкретизуватися у формуванні переліку їхніх базових компетенцій, який дає орієнтири для визначення групи співробітників і менеджерів підприємства, яким властиві творчі здібності, здатність до інноваційного мислення, організаторські спроможності та здатність організовувати інноваційні процеси, запропонува-



Рис. 1. Ієрархічна модель порівняння якостей керівника за альтернативними стилями керівництва та етапами їх реалізації

но концепцію креативного менеджменту. Зауважено, що формування означених категорій працівників, потенційно спроможних створювати новий продукт і здатних до інноваційного розвитку, є завданням креативного менеджменту [7].

На наш погляд, якості керівника найбільш повністю розкриваються під час управління ліквідацією надзвичайної ситуації. Статутом дій у надзвичайних ситуаціях органів управління та підрозділів Оперативно-рятувальної служби цивільного захисту, затвердженого наказом МНС України від 13.03.2012 № 575 визначено, що під час ліквідації надзвичайної ситуації управління силами цивільного захисту розпочинається з моменту отримання керівником органу управління (підрозділу) інформації про її виникнення і здійснюється з урахуванням розвитку обстановки в районі надзвичайної ситуації та включає певні заходи, що можна розподілити за етапами, а саме:

перший — виконання попередніх заходів: уточнення та оцінка обстановки, визначення першочергових завдань, які необхідно провести негайно для прискорення підготовки сил і засобів до виконання завдань з ліквідації надзвичайної ситуації, та надання попередніх розпоряджень для підрозділів цивільного захисту, подальший аналіз ситуації (збір даних про характер та масштаби надзвичайних ситуацій, розрахунок сил і засобів);

другий — прийняття рішення на ліквідацію надзвичайної ситуації: підготовка та прийняття рішення і доведення завдань до підрозділів цивільного захисту, здійснення постійного моніторингу (збір даних про обстановку), оперативне інформування органів державної влади про розвиток надзвичайної ситуації та вжиті заходи для ліквідації надзвичайної ситуації;

третій — організація управління, взаємодії та забезпечення: організація всебічного забезпечення рятувальної операції, залучення сил і засобів цивільного захисту місцевих органів виконавчої влади, міністерств, інших центральних органів виконавчої влади відповідно до планів реагування та взаємодії, організація взаємодії, зв'язку та забез-

печення взаємного обміну інформацією з приданими силами;

четвертий — виконання завдання з ліквідації надзвичайної ситуації: координація та контроль за проведенням аварійно-рятувальних та відновлювальних робіт, підготовка доручень щодо залучення сил і засобів з інших регіонів, організація повернення сил і засобів до місць постійної дислокації після виконання завдань з ліквідації наслідків надзвичайної ситуації.

На кожному з вищезазначених етапів управління силами цивільного захисту мають місце ризики прийняття хибного рішення та зриву виконання завдань і, як наслідок, загрози життю та здоров'ю населення, яке потрапило в зону надзвичайної ситуації.

Так, на першому етапі можуть виникнути ризики неповної та недостовірної оцінки обстановки в зоні надзвичайної ситуації, обсягу робіт, отримання недостатніх даних про характер та масштаби надзвичайної ситуації, як наслідок — нерациональний розрахунок сил і засобів, що залучаються до її ліквідації, на другому — прийняття необгрунтованого рішення, нерационального розподілу сил цивільного захисту за завданнями, напрямками та районами їх виконання, що може спричинити загрозу життю та здоров'ю населенню в зоні надзвичайної ситуації, на третьому — недостатнього забезпечення підрозділів і населення необхідними ресурсами, неузгодженості дій сил цивільного захисту, що також може призвести до тяжких наслідків та зриву виконання поставлених завдань.

Усі заходи за вищезазначеними етапами можуть бути виконані у повному обсязі, прийняте обгрунтоване рішення, організовано забезпечення та взаємодія, але на четвертому етапі можуть виникнути ризики, пов'язані з недостатньою координацією дій, контролю, що може поставити під загрозу виконання завдань.

Виявлено, що у значній мірі вищезазначені ризики пов'язані із якостями керівника органу управління.

У дослідженні розроблено та запропоновано ієрархічну модель порівняння якостей керівника органу управління

за альтернативними стилями керівництва та етапами їх реалізації, що наведено на рисунку 1.

При цьому застосування методу аналізу ієрархій дозволило порівняти альтернативні стилі керівництва по кожному з усієї сукупності факторів та обрати найвищі з них за чисельними значеннями пріоритетів, що відповідають ситуативному, виявити взаємозв'язок між якість керівника та етапами виконання завдання, що дозволяє керівнику, в залежності від обстановки та в умовах ризику, застосовувати найбільш раціональний стиль керівництва. У подальшому, за допомогою діалогової системи багатфункціонального аналізу інформації і підтримки прийняття рішення "Фактор", проведено розрахунки. Узагальнений результат розподілу пріоритетів між альтернативними стилями керівництва наведено на рисунку 2.

Аналіз результатів розрахунків порівняння розподілу пріоритетів між альтернативними стилями керівництва за вибірковими показниками елементного, системного та загальносистемного рівнів показав, що на елементному рівні при застосуванні авторитарного стилю керівництва переважають такі якості, як компетентність та життєвий досвід, при застосуванні ліберального та демократичного стилів — креативність та компетентність, ситуаційного — життєвий досвід та креативність.

Порівняння розподілу пріоритетів між альтернативними стилями керівництва за системними показниками узагальнених якостей керівника свідчить про те, що професійні якості преважують при застосуванні авторитарного стилю керівництва, особистісні якості — при ліберальному та демократичному стилях, особистісні та професійні — при ситуативному стилі керівництва.

У той же час, аналіз результатів розрахунків щодо розподілу пріоритетів між альтернативними стилями керівництва за етапами виконання завдань показує, що на етапі організації його виконання переважають ліберальний та демократичний стилі, на етапі виконання завдання — авторитарний та ситуаційний стилі.

Узагальнений результат розподілу пріоритетів між альтернативними стилями керівництва показав, що за інтегральним показником якості керівника найвищі значення мають демократичний та ситуаційний стилі керівництва.

ВИСНОВКИ

Таким чином, виявлено залежність між якість керівника органу управління та результатом виконання завдання у надзвичайній ситуації, що полягає в обранні керівником найбільш раціонального стилю керівництва залежно від характеру, масштабів надзвичайної ситуації та етапу її ліквідації.

Розроблена модель, розрахункова задача та результати проведених розрахунків свідчать, що найбільш раціональними стилями керівництва під час виконання складних завдань у надзвичайних ситуаціях є демократичний та ситуаційний стилі. Найвищими показниками за пріоритетами виявлено особистісні та професійні якості, у тому числі здатність йти на розумний ризик.

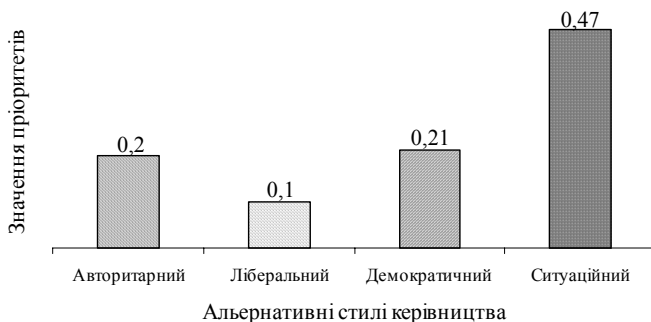


Рис. 2. Розподіл пріоритетів між альтернативними стилями керівництва

Подальшим напрямом наукових досліджень за вищезазначеною проблематикою вбачається розроблення ієрархічної моделі порівняння розподілу пріоритетів між альтернативними способами організації управління у надзвичайній ситуації.

Література:

1. Серіков А.В., Семенова Г.І. Креативне управління ризиками — важлива проблема українського деєлопменту // Економіка будівництва і міського господарства. — Т. 4, № 3. — 2008. — С. 137—144.
2. Фесянов П.О. Державне регулювання екологічної безпеки: автореф. дис... к.держ.упр. — К.: 2013. — С. 23.
3. Федоренко М.П. Підвищення ефективності системи профілактики пожежі газонафтопереробного підприємства: автореф. дис... к.т.н. Харків.: 2011. — С. 22.
4. Гончарук Н., Сурай І. Портрет керівника в державному управлінні: соціально-психологічний аспект / Н. Гончарук, І. Сурай // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. — 2010. — Вип. 2. — С. 57—65. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu_2010_2_9.pdf
5. Мосов С., Рублюк О., Шаптало О. Механізм формування якостей управлінської діяльності керівників // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. — К.: 2005. — Вип. 7. — С. 264—271.
6. Лазоренко Л.В. Мотивація праці в умовах ризику [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/123456789/799/1/Lazorenko_Motivation%20of%20work.doc
7. Вартанова О.В., Шестер І.В. Креативний менеджмент як підґрунтя розвитку креативних працівників підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4896/1/30%20-%2034.pdf>

References:

1. Sierikov, A.V. and Semenova, H.I. (2008), "Creative risk management — an important problem of Ukrainian real estate development", *Ekonomika budivnytstva i mis'koho hospodarstva*, vol. 4, no. 3, pp. 137—144.
2. Fesjanov, P.O. (2013), "State regulation of environmental safety", Ph.D. Thesis, Public administration, National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
3. Fedorenko, M.P. (2011), "The increase of the fire prevention system effectiveness of the gas processing plant", Ph.D. Thesis, Fire safety, Kharkiv National University of Construction and Architecture, Kharkiv, Ukraine.
4. Honcharuk, N. and Suraj, I. (2010), "Portrait leader in governance, socio-psychological aspect", *Visnyk Natsional'noi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, vol. 2, pp. 57—65.
5. Mosov, S. Rubliuk, O. and Shaptalo O. (2005), "Mechanism of quality management activity leaders", *Suchasna ukrains'ka polityka. Polityky i politolohy pro nei*, vol. 7, pp. 264—271.
6. Lazorenko, L.V. (2009), "Motivation at risk", *Electronic Kyiv-Mohyla Academy Institutional Repository*, [Online], available at: <http://www.ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/799> (Accessed 10 Nov 2015).
7. Vartanova, O.V. and Shester, I.V. (2010), "Creative management as a basis for the development of creative employees", *Instytutskijnyj repozytarij Derzhavnoho vyschoho navchal'noho zakladu "Kyivs'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet im. Vadyma Het'mana"*, [Online], available at: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4896/1/30%20-%2034.pdf> (Accessed 10 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 12.11.2015 р.

О. М. Соколова,
здобувач, Національна академія державного управління при Президентові України,
Н. О. Васюк,
к. н. з держ. у., Національна академія державного управління при Президентові України
Я. Ф. Радийш,
д. н. з держ. упр., професор,
Національна академія державного управління при Президентові України

РЕАБІЛІТАЦІЯ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ: ТЕРМІНОЛОГІЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ПРИНЦИПИ ТА ОСОБЛИВОСТІ (ДО ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕАБІЛІТАЦІЇ ОСОБОВОГО СКЛАДУ ЗБРОЙНИХ СИЛ УКРАЇНИ)

O. Sokolova,
PhD student,
N. Vasiuk,
PhD in Public Administration, Dept. of Public Health
National Academy of Public Administration under the President of Ukraine
Y. Radysh,
Doctor of Public Administration

REHABILITATION SERVICE: TERMINOLOGY, CLASSIFICATION, FEATURES AND PRINCIPLES
(THE ISSUE OF STATE REGULATION REHABILITATION OF THE ARMED FORCES UKRAINE)

На основі аналізу літературних джерел українських і російських авторів розкрито сутність поняття "медична реабілітація"; виокремлено основні види та етапи медичної реабілітації, розкрито їх зміст. Обґрунтовано основні принципи медичної реабілітації. Охарактеризовано наслідки та можливі шляхи подолання посттравматичного стресового розладу.

In the article discovers the essence of the concept of "medical rehabilitation", distinguishes the main types and stages of medical rehabilitation and reveals their contents. In the article proves the basic principles of rehabilitation. It describes the consequences and possible ways to overcome post-traumatic stress disorder.

Ключові слова: антитерористична операція, реабілітація, Збройні Сили, військовослужбовці, етапи реабілітації: госпітальний, санаторний і поліклінічний, посттравматичний стресовий розлад.

Key words: anti-terrorist operation, rehabilitation, armed forces, military, stages of rehabilitation: hospital, polyclinic and sanatorium, post-traumatic stress disorder.

*Si vis pacem — para bellum,
лат. (Хочеш миру — готуйся до війни)*

ВСТУП

Антитерористична операція (АТО) на сході України стала серйозним випробуванням на зрілість для держави та її інститутів і сприяла масовому підйому само-

свідомості та патріотизму серед населення України. Зважаючи на її тривалість, розмах та поширення на значну територію, проведення декількох хвиль мобілізації, які не є характерними для АТО, стає зрозумілим,

що Україна перебуває де-факто у стані війни, а точніше в умовах так званої неоголошеної "гібридної війни". Про це також свідчить кількість санітарних та безповоротних людських втрат, яких зазнала наша держава.

В АТО, як відомо, беруть участь військові частини, з'єднання і підрозділи Збройних Сил (ЗС) України та інших військових формувань, які за мирного часу мають різне призначення і виконують абсолютно різні функції та завдання. До медичного забезпечення військовослужбовців залучені наявні сили та засоби медичних служб ЗС України та інших військових формувань, що беруть участь в АТО, стаціонарні та мобільні військові заклади охорони здоров'я, які органічно включилися до лікувально-евакуаційної системи.

Актуальність проблеми наукового обґрунтування державного регулювання реабілітації військовослужбовців ЗС України визначається: невідповідністю існуючих її організаційних форм сучасним вимогам у зв'язку з анексією Криму Російською Федерацією, необхідністю удосконалення медичного забезпечення персоналу та ветеранів відомства, наявністю протиріччя між існуючими вимогами до управління відомчою охороною здоров'я та перспективними управлінськими моделями єдиного медичного простору України, необхідністю приведення потреб військовослужбовців і ветеранів ЗС України щодо медичного забезпечення до реальних можливостей національної системи охорони здоров'я; браком резерву висококваліфікованих військових лікарів-хірургів, лікарів-психологів, реабілітологів, військових фельдшерів, операційних медичних сестер у зв'язку з ліквідацією військових кафедр при переважній більшості медичних вишів України, ліквідацією Вінницького медичного коледжу з підготовки помічників військових лікарів, значним скороченням підготовки операційних медичних сестер запасу; зниженням інтересу керівництва медичної галузі та Міністерства оборони України до наукових напрацювань вітчизняних дослідників у галузі військової медицини.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Термін "реабілітація" запозичений із латинської мови і складається з префікса "re" — відновлення і прикметника "habilitas" — сприяти, корисність. Таким чином, дослідний переклад досліджуваного терміна означає відновлення корисності для чогось [14].

Даний термін знайшов досить широке використання в юридичній практиці для позначення факту зняття звинувачення і повного відновлення у правах за рішенням суду або в адміністративному порядку, а також для відновлення доброго імені, попередньої репутації. За даними С.Ф. Усика, в медичній літературі досліджуваний термін появився в 1903 р.: першим його використав Ф. Бус у книзі "Система общего попечительства над больными". Поширенням стало використання терміна "реабілітація" після Другої світової війни, коли її держави-учасниці відчули необхідність проведення заходів щодо відновлення здоров'я та працездатності великої кількості інвалідів і учасників війни [15].

За визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), реабілітація — це комбіноване і ко-

ординоване використання медичних, соціальних і професійних заходів з метою підготовки і перепідготовки (перекваліфікації) індивідуума на оптимум працездатності [4, 13].

У системі медичної служби Збройних Сил України під реабілітацією розуміють сукупність медичних, військово-професійних, соціально-економічних і педагогічних заходів, спрямованих на відновлення здоров'я, боєздатності (працездатності), порушених або втрачених військовослужбовцем у зв'язку з хворобою або травмою.

Російський дослідник С.Ф. Усик, посилаючись на Ю.Л. Шевченка, стверджує, що реабілітація виникла і розвивалася як реакція-відповідь суспільства на соціально-економічну і моральну шкоду, заподіяну йому процесами інвалідизації населення. Особливістю досліджуваного процесу є те, що реабілітація — активна функція суспільства у відношенні до особистості, коли боротьба йде не тільки проти хвороби, але й за людину та її місце в суспільстві за активної участі в цьому процесі самого індивідуума [15; 16].

У контексті досліджуваної проблеми, не можна не погодитися з думкою російських науковців О.Ф.Краснова та Г.П.Котельникова, які вважають, що реабілітація повинна передбачати досягнення двох взаємопов'язаних цілей: повернення хворих і тих, що потерпіли, до праці, а також створення оптимальних умов для активної їх участі у житті суспільства [2; 3].

Як відомо, розрізняють наступні види реабілітації [17]:

- медичну, засновану на виконанні лікувальних заходів;
- соціальну, яка передбачає розвиток основних навичок щодо самообслуговування;
- професійну (виробничу), яка передбачає підготовку хворих і постраждалих до трудової діяльності.

У доповнення трьох вказаних вище видів реабілітації, О.Ф. Краснов із співавторами виділяють ще фізичну і психологічну реабілітацію, які відновлюють "тіло і душу" [15; 16]. Останній вид, як буде вказано нижче, сьогодні потребує особливої уваги.

Результати огляду літературних джерел дають авторам підстави стверджувати, що провідна роль в реабілітації в цілому належить медичній та психологічній реабілітації.

Ми поділяємо думку російського дослідника С.Ф. Усика про те, що враховуючи особливості професійної діяльності військовослужбовців, а також організацію медичної служби Збройних Сил, тлумачення поняття "медична реабілітація" у військовій медицині має свою специфіку [15].

Грунтуючись на результатах аналізу літературних джерел російських авторів [13; 16; 17], а також враховуючи останні розвідки із досліджуваної проблеми українських авторів [5—9], пропонуємо ввести в науковий обіг наступне визначення терміна "медична реабілітація": це — диференційована етапна система лікувально-профілактичних заходів, спрямованих на відновлення функціонального стану організму і здоров'я військовослужбовців до оптимуму працездатності за допомогою наступного і послідовного використання підібраного комплексу методів медикаментозного,

хірургічного, імунологічного, фізіотерапевтичного, психологічного, фізичного і психофізіологічного впливу на функціонально або патологічно змінені системи організму.

Виділяють три етапи реабілітації: госпітальний, санаторний і поліклінічний [4].

На госпітальному етапі реабілітація здійснюється не автономно, а в тісному зв'язку з лікувальним процесом, доповнюючи і підвищуючи його результативність. Саме тому розробка методів медичної реабілітації здійснюється з урахуванням лікування поранених і хворих, а проведення реабілітаційних заходів є складовою частиною всього лікувально-відновлюваного процесу [11].

На санаторному етапі здійснюється реабілітація осіб, які після купування хворого направляються в санаторій на будь-якому із проміжків стаціонарного лікування, і заключну, яка проводиться після завершення госпітального лікування [10].

На амбулаторно-поліклінічному етапі проводиться диспансерне спостереження, виконуються заходи із підтримки працездатності, попередження вторинних і пізніх ускладнень, здійснюється поступове включення потерпілих у професійну діяльність. Даний етап, як правило, завершує реабілітацію [12].

Аналіз літературних джерел російських дослідників дає підстави стверджувати, що основними принципами медичної реабілітації у збройних силах Російської Федерації (РФ) є такі: максимально ранній початок відновлювальних заходів; етапність; комплексний і раціональний характер використання реабілітаційних засобів; індивідуальність з врахуванням характеру, виду, стадії та локалізації патологічного процесу; наступність і безперервність заходів; досягнення максимально високого рівня відновлювальних функцій [4; 13].

Такими, на думку авторів, сьогодні є найуживаніші терміни, пов'язані з реабілітацією в медицині.

"Війна — це тільки початок, або як допомогти тим, хто нас захищав?"

Свого часу Америка виявилася абсолютно не підготовленою до того, що відбуватиметься після закінчення війни: у В'єтнамі загинули 58 тис. солдатів, а протягом наступних десяти років після війни вчинили самогубство ще 60 тис. учасників воєнних дій.

Проблема ветеранів, їх адаптації до мирного життя гостро стоїть у всіх воюючих країнах. Згадайте безліч викинутих із життя "афганців" у СРСР, ветеранів чеченських воєн в Росії... Показова історія: один із афганців після війни працював машиністом. Зарплата непогана, в сім'ї достаток. Потім на залізниці почалися скорочення, хлопця звільнили. Здавалося б, ситуація вирішувана, знайде іншу роботу. А він прийшов додому, розповів дружині, та дорікнула. Він викинувся з вікна.

Чудовий снайпер, танкіст або командир розвідки можуть не знайти свого місця в мирному житті. Багатьом із них доведеться перебудовуватися, і далеко не в усіх це вийде. Адже участь у бойових діях — це надзвичайно значимий, потужний стрес для людини. Загроза власному життю, необхідність вбивати, долаючи жорстку заборону на вбивство у цивільному житті,

втрата бойових товаришів, загибель мирних жителів — усе це може призвести (і у великому відсотку випадків призводить) до психологічної травми. Отже, потрібні зусилля фахівців для подолання наслідків посттравматичного стресового розладу (ПТСР). Але проблема полягає у відсутності практично працюючої системи психологічної підтримки в Збройних силах України. Так, психологи-волонтери роблять неймовірно багато, але поки немає єдиного, чітко вибудованого алгоритму.

Коли перші українські військові з ПТСР поверталися з фронту, вони потрапляли в психіатричне відділення — на той момент іншого виходу знайдено не було. Психологи кажуть, що це неправильно, та й просто блюзнірство. Адже тих, хто справді потребують психіатричної допомоги серед них ледве 2—5%.

Посттравматичний синдром — це бомба уповільненої дії, він може проявитися через півроку, а може й через десять років. Він може вдарити по всій нації. Адже в зоні АТО здебільшого воюють чоловіки від 18 до 45 років, тобто працездатна, репродуктивна частина населення. У країні може нарости хвиля криміналу. У виснаженому війною суспільстві не всі зможуть реалізувати себе в мирних заняттях. А людині, яка вже навчилася вбивати, буде легше, ніж будь-кому іншому, вдатися до розбою. Ми знаємо, що багатьох афганців, які опинилися не при справах, втягували бандитські угруповання.

Френк Пьюселік — відомий американський психолог, військовий лікар, ветеран В'єтнаму, не з чуток знає про труднощі реінтеграції ветеранів у звичайне суспільство.

"Деякі стародавні племена забороняли своїм одноплеменникам після війни повертатися назад у село, — розповів Ф. Пьюселік. — Тому що їх більше не вважали людськими істотами. Їх вважали монстрами. Якщо людина хотіла повернутися додому, з нею зустрічалися на окремій території з шаманами, і на кілька місяців піддавали процесам, які давали змогу не повернутися до себе колишнього, а перетворитися на "людину мудрості". Вона була цінною, корисною, до неї зверталися за допомогою, але вона ніколи вже не була простою людиною. Щоб захистити свій народ, вона добровільно переставала бути людиною".

"Коли уряд США усвідомив, що потрібно щось робити, було створено систему підтримки, що діяла по всій країні. У кожному місті був центр підтримки ветеранів. Завдання центрів — забезпечити психологічну допомогу родинам і допомагати бійцям у пошуку роботи. Але все одно пішло від 15 до 20 років для того, щоб ветеранські центри почали реально розв'язувати проблему, — ділиться досвідом психолог під час своєї лекції в Харкові. — Якщо говорити про роботу з ветеранами, то це моя сьома війна на трьох континентах. Я прекрасно знаю, що відбуватиметься в Україні, що належить виконати величезний обсяг роботи. Готуватися слід дуже швидко. Наскільки я знаю, найближчим часом близько 40 тис. хлопців повертаються додому. При цьому у вас фактично немає людей із необхідними навичками та знаннями, які готові їх зустріти. Війна — сама по собі

трагедія. На жаль, це тільки початок. Її наслідки поширюються по всій країні. У вас багато волонтерів по всій країні — і це прекрасно. Але волонтер без навчання та підготовки може завдати більше шкоди, ніж якби його взагалі не було. Робота з тими людьми, які втратили членів сім'ї, та робота з людьми, які були військовими, — це дуже специфічна діяльність, що передбачає особливі знання та навички. Тому нам потрібно забезпечити підготовку величезної кількості людей якомога швидше".

Ф. П'юселік радить: в ідеалі перед тим, як ветерани повертаються в соціум, має минути якийсь проміжок часу, протягом якого з ними обговорюють те, що сталося на війні. Від двох тижнів до місяця. Досить питань: "Що ти будеш робити, коли... Що ти відчуваєш? Що ти думаєш про повернення в сім'ю?" Є величезна кількість запитань, із якими потрібно розібратися заздалегідь. У війни є свої психологічні правила. Ці правила не можна взяти й перенести в цивільне життя. Правила війни дуже жорсткі й конкретні, забути про них дуже складно.

Обов'язково потрібен хтось, хто зміг би сказати ветеранам: "Слухай, ти зараз прийдеш додому. Ти почуватимеш оце, і це нормально. Що ти з цим можеш зробити? Що ти будеш робити, якщо у тебе виникне бажання вбити свого близького друга за те, що він поставив тобі не те питання?".

Зазвичай солдатам легше говорити на такі теми з іншими солдатами.

Найближчим часом американський фахівець сподівається також провести семінар для православних священиків та армійських капеланів. Через посольство США планує залучити для роботи в Україні своїх американських колег, що спеціалізуються на роботі з ПТСР.

"Нам потрібно передавати інформацію, навички, вміння, передавати це далі й далі, звертатися в органи влади, просити, вимагати в уряді та домовлятися з ним, щоб програма підтримки ветеранів була створена і розвивалася. Ця робота — на довгі роки, але починати її потрібно просто зараз", — каже Ф. П'юселік.

Групи самопомочі. Нашим захисникам потрібне середовище, де вони зможуть говорити зрозумілою їм мовою. Таким середовищем можуть стати професійні групи взаємодопомоги. Ці хлопці були на війні, вони бачили те, що більшість ніколи не побачить. Майже всі травмовані, але вони ні в якому разі не хворі, не потрібно їх жаліти або поблажливо ставитися. Вони неймовірно сильні і мають безцінний досвід. Впоратися зі своїми переживаннями можуть тільки вони самі. Сьогодні такі групи створюються. Острівці є. Але поки вони не централізовані.

Там не потрібні професійні психотерапевти. Там — люди, що пройшли через схожий страшний досвід війни, збираються разом і діляться один з одним своїм болем, досвідом, надією. Вони розуміють один одного з півслова. Це допомагає! Це може вберегти від самогубств, насильства, алкоголю та наркотиків. До того ж, такі групи не потребують великих фінансових витрат.

Зцілюємося разом: побратими. Ще один проект — тренінг "Побратими". Це не "реабілітація" в класичному розумінні, ніхто не збирається нікого лікувати чи

насилено допомагати. Люди приходять із власної волі, і в процесі отримують певні інструменти, які допоможуть їм самостійно навчитися жити разом з усім пережитим. Ще одна відмінна і дуже важлива особливість: тренінги проводитимуться не людьми в білих халатах, а самими бійцями АТО. Солдати з солдатами, офіцери з офіцерами. Ця програма розроблена датчанкою Дітті Марчер, яка впродовж 30 років працює з ПТСР після безлічі конфліктів по всьому світу. У Данії (у цій країні на 6,5 мільйонів жителів припадає кілька сот тисяч учасників бойових дій) ця програма дає вражаючі результати: група ветеранів, які повернулися до мирного життя, розробила програму по роботі з дітьми з неблагополучних сімей, і за три роки рівень дитячої та підліткової злочинності в окремо взятому місці впав із 60 до 15 %. Це тільки один із прикладів.

Вже набрано першу групу з 25 українських військових, які повернулися з АТО, проведено перший тренінг, який дав досить помітні результати. Головна ідея цього унікального тренінгу — зцілення з побратими. Учасниками є безпосередньо самі бійці, ветерани, люди, які пережили катування на війні, отримали фізичні або психологічні травми, але залишилися мотивованими до навчання й подальшої допомоги своїм бойовим товаришам. Також важливо, щоб бійці не приймали психотропних засобів, у т.ч. транквілізаторів, наркотичних анальгетиків, не були залежними від алкоголю. У всьому світі військовослужбовці рідко самостійно звертаються за допомогою до психологів, бо не відчувають того необхідного рівня довіри, ідентифікації, як це може бути в спілкуванні з побратими. Подібна програма дає змогу комбатам отримати доступ до важливих інструментів взаємодопомоги та запобігти наслідкам психотравмуючих подій. Результатом першого тренінгу стане випуск 25 інструкторів-бійців по роботі з ПТСР і 3 тренерів, які зможуть проводити подібне навчання й надалі в різних регіонах, військових частинах, спільнотах бійців.

Сім'я та друзі. Хлопець повертається з війни додому, в маленьке містечко чи селище. Все, що у нього є, — це сім'я та друзі. Наші захисники — це одна частина проблеми, є ще їхні батьки, дружини і діти. З ними також потрібно працювати, вони мають знати, як себе поводити з рідною людиною, яка повернулася іншою. Адже в критичних умовах відбувається дуже швидке дорослішання, переосмислення цінностей, перегляд життєвих позицій. До повернення потрібно підготуватися. Найважливіше — відчуття, що його вдома розуміють, люблять і чекають. Психологи радять запросити воїна в школу з розповіддю для старшокласників про війну. Це буде корисно як для нього самого, так і для дітей. Для підлітків, які шукають себе, це наочний приклад того, як можна впоратися з тією чи іншою проблемою. Адже з будь-якої ситуації робляться висновки. Коли ти починаєш усіх звинувачувати — це шлях у нікуди, зовсім інше — коли відкривається нова можливість.

Скільки часу займає реабілітація людини? Найважливіші перші 3 тижні. Потрібно максимально допомогти людині. Про що можна говорити? Не слід ятрити рани. Важливо переключати увагу з минулого на сьогодення. Думати про те, що далі. Чому стаються біди? Людина живе переживаннями в минулому і тривожиться про

майбутнє. А от сьогоднішній день випадає з життя. Сім'ї можуть серйозно допомогти солдатам, якщо зрозуміють, що і як відбувається, якщо будуть знати, що, коли і як робити.

Психологічна пружність — запорука виживання під час війни. Ізраїль за багато років навчився відвойовувати мир у війни, жити в нелегких реаліях. Головний психіатр Армії оборони Ізраїлю Мікі Дорон — про те, що допомагає його нації вистояти та зберегти психічне здоров'я під час війни.

Довгоочікувана зустріч: солдат повернувся із зони АТО. І привіз війну — передова тепер у вас вдома. Нічні жахіття, безсоння, агресія й галюцинації... Ви не розумієте, що з ним відбувається. Намагаєтеся оточити ласкою й відіграти любов'ю, але він — у броні, нікого не хоче бачити. Якщо час зазвичай лікує, то з війною все інакше — це хвороба, яка після закінчення бойових дій не проходить, а іноді нагадує про себе через роки. І допомогти в цій ситуації можуть тільки професіонали-психологи, що працюють із проблемою ПТСР (посттравматичний стресовий розлад або "афганський", "в'єтнамський" синдром). Ви, напевно, здивуєтеся, але таких фахівців у нас чимало: вони приймають безкоштовно в спеціалізованих центрах по всій Україні, консультують по телефону. Ось тільки телефони частіше мовчать. Адже в нашому суспільстві культура психологічної допомоги практично не розвинена. В Україні ще не побудовано алгоритм роботи з цією проблемою (втім, як і з багатьма іншими). Українські психологи в швидкому темпі вивчають досвід інших країн, проходять тренінги з випробуваних та успішних методик лікування ПТСР. У зв'язку з цим дуже цінним є досвід Ізраїлю. Ця країна за багато років навчилася відвойовувати мир у війни, жити в нелегких реаліях. І перемагати.

Фахівці Центру кризової інтервенції (Львів), що розробляють та оперативно втілюють програму "Безпечне місто", метою якої є максимально підготувати населення до незвичних для нас умов — жити у стані неоголошеної війни, запросили поділитися з українцями своїм досвідом Мікі Дорона — головного психіатра Армії оборони Ізраїлю. Він є розробником та реалізатором програми реабілітації для солдат та військовослужбовців. Про успіхи ізраїльських фахівців у цій сфері говорять цифри: у європейських країнах на посттравматичний синдром страждають в середньому від 8,5% до 12% населення, в Ізраїлі — 8,25%. Якщо говорити про ветеранів війни, то, за словами М. Дорона, цей показник навіть нижче 4%. Ця країна зуміла підвищити психологічний ресурс свого народу для уникнення травматизації військовослужбовців, їх сімей та суспільства в цілому. Психіатр наголошує, що під час війни потрібно працювати не тільки з самими постраждалими, але й з їхніми родинами, спільнотою, з країною в цілому, нацією.

Ніхто з нас не застрахований від важких травматичних ситуацій (наприклад, насилля, пограбування, зґвалтування, природних катаклізмів, війни, катастроф), що супроводжуються прямою загрозою життю. Реакція на будь-яку травматичну подію є природною для всіх ссавців — ми тікаємо, боремося, або ціпеніємо. В давні часи це допомагало нам вижити: втекти від загрози, або ж замертти, щоб нас не помітили. Як правило, людина

не може це контролювати. Як тільки трапляється якась стресова подія, наш розум діє автоматично. Це схоже на те, ніби ви намагаєтеся стрибнути з високої скелі та відчуваєте, що не можете зробити кроку вперед. Симптоми посттравматичного стресу (ПТСР) відомі людству давно: наприклад, Гомер в "Іліаді" описує страждання воїнів після бою, почуття провини за смерть товаришів і безсоння.

Рівень стресу в людини ніколи не буває на нулі (можливо, тільки тоді, коли ви спите). Звичайно, коли стається якась подія, цей рівень піднімається. Важливим є те, що з часом рівень стресу зменшується. Головне питання: скільки часу потрібно, щоб повернутися в достатньо спокійний стан? Гострий стресовий розлад — це наша реакція на фізичний та ментальний стрес. Можуть початися запаморочення, тривога, нерозуміння того, що відбувається, зменшення концентрації, погіршення пам'яті, дезорієнтація. Як правило, з часом ці симптоми зникають.

Проблема виникає, коли рівень стресу не знижується. Людина продовжує страждати — від пам'яті про травматичну подію, сновидінь-жахіть. Відбувається дистанціювання і відчуження від друзів та родичів, спостерігається схильність до агресії. Можливі антисоціальна поведінка чи протиправні дії; зловживання алкоголем і наркотиками, особливо для усунення гостроти хворобливих переживань та спогадів; депресія, суїцидальні думки або спроби; вегетативні порушення і неспецифічні соматичні скарги (наприклад, головний біль). Людина, що страждає на ПТСР, буде намагатися уникати всього, що нагадує травматичну ситуацію.

Гострий посттравматичний стрес триває до трьох місяців. Після цього переходить у хронічний стан. За словами М. Дорона, якщо діагностувати гострий ПТСР відразу, протягом першого тижня, можна очікувати зменшення симптоматики через чотири тижні. Посттравматичний синдром може переслідувати людину протягом усього життя. Існує також відтермінований ПТСР: військові тримають себе в руках на полі бою, але одного дня вони ламаються...

ПТСР не є окремою проблемою пацієнта. В осіб з посттравматичним синдромом низька самооцінка. Якщо один з батьків страждає на ПТСР, дуже часто в таких сім'ях спостерігаються знущання над дитиною — емоційно, вербально і фізично. У таких дітей відбувається певний рівень деградації — вони повертаються назад у своєму розвитку, будуть відставати від однолітків.

Як виживати в умовах війни? Передусім, необхідно робити все для того, аби підвищити психологічну пружність. Адже в появі розладів важлива не стільки сила дії на психіку людини травматичного фактора, скільки її здатність подолати цю травму і повернутися до попереднього способу життя. Це і є психологічна пружність. Згадайте, коли пружину стискають, а потім відпускають, вона повертається у попередній стан.

Існує психологічна пружність людини і цілого суспільства. М. Дорон розповів, що його модель психологічної пружності складається з трьох складових: фізична вісь, ментальна та вісь соціальної системи. Усі вони взаємозалежні та переплітаються. Ми по-різному реагуємо на травму: хтось плаче, інші займаються якоюсь

монотонною працею, треті — моляться. Кожний використовує свій метод. Фізична вісь — людина прагне до фізичної активності. Ментальна вісь — наша здатність працювати зі змінами, відчуття універсальних законів порядку. Людина звертається до релігії, медитації, прикмет, намагається зрозуміти символічний зміст того, що відбулося. Наприклад, релігійні люди мають відчуття загального універсального порядку в світі: якщо відбувається якась подія, вони вважають, що Господь хотів, щоб це сталося (так Бог мене перевіряє). Вісь системи соціуму — сім'я, робота, активність у спільноті. Нам дуже важливо вірити в те, що громада має здатність вижити. Ось чому в Ізраїлі після терористичної атаки міська адміністрація зачищає місце злочину якомога швидше — як правило, протягом декількох годин. Наприклад, ранком відбувся теракт, вибух, в обід це місце виглядає так, начебто нічого не сталося. Це змушує людей вірити, що вони сильні і вони вистоять.

В Ізраїлі розроблена та успішно реалізується програма для жінок — майбутніх мам, яка вчить, як правильно виховувати дітей з раннього віку, аби допомогти їм стати, умовно кажучи, готовими до правильного вибору. В ізраїльських чоловіків і жінок не виникає запитання про те, йти воювати чи ні. Жінки не падають в ноги чоловіків та синів з криком: не пущу на війну! Вони просто знають, що так має бути.

Психологічна пружність громади (міста чи області) складається з багатьох елементів: це довіра до влади, довіра одне до одного, знання і розуміння своїх безпечних можливостей і ресурсів.

Одним із найважливіших факторів є готовність і ще раз готовність — на особистісному рівні, на рівні сім'ї, офісу, школи, країни, національному рівні. Усі (особливо діти) повинні знати, що робити, якщо щось станеться. Куди йти? Кому дзвонити? Що брати з собою? Що може статися пізніше? Роздаються брошури, магніти з інформацією. Наприклад, у дитячих садках південної частини Ізраїлю (межує з Сектором Гази, тому дуже часто потерпає від ракетних ударів) дітей навчають алгоритму дій за допомогою... пісеньок. Коли вмикаються сирени, малюки починають діяти, наспівуючи пісню: "Я їду в бомбосховище!". Тобто дитина знає, що треба робити, у неї немає розгубленості.

В Ізраїлі проводяться постійні навчання для тих, хто надає першу медичну допомогу. Існують спеціальні навчальні воркшопи для шкіл, персоналу, який працює на швидких, для військових медиків. У закладах, де готують офіцерів, їх обов'язково навчають, що таке травма і що потрібно робити у ситуації, коли хтось із солдатів страждає від гострої стресової реакції.

Так само, як з пораненням, потрібно намагатися допомогти солдату, що страждає на ПТСР, якнайшвидше. Американці свого часу отримали такий досвід: під час першої іракської війни солдатів з психічними розладами лікували подалі від боїв у шпиталях, де було багато гарненьких медсестер. Хто ж захоче після цього повертатися на війну?! Ідея полягає в тому, щоб лікувати якомога ближче до поля бою. Тоді можна очікувати, що солдат повернеться і нестиме свою службу. На рівні бригади є мінімум два офіцери по ментальному здоров'ю, у кожній дивізії — психіатр. Це дає можливість ліку-

вати військових до того, як вони потраплять у шпиталь. Частина терапії — це мотивувати солдата повертатися у свій батальйон, розуміти себе як функціональну одиницю.

Однією з проблем в Ізраїлі є те, що ветеран не приходить за психологічною допомогою одразу. Людина може зрозуміти, що з нею щось не так, навіть через сім-вісім років. Отже, потрібен чіткий інструктаж для родин, матерів і дівчат хлопців, які повернулися з АТО. Вони мусять знати, що таке посттравматичний синдром та інші стресові розлади, пов'язані з військовими діями; як себе можуть поводити військові, що повертаються з війни.

"Ми використовуємо соцмережі, щоб дати зрозуміти жінкам, що таке ПТСР, і переконати їх змусити чоловіків отримати терапію, — наголошує М. Дорон. — Часто трапляються випадки, коли військові повертаються додому, страждають на ПТСР і думають, що вони такі єдині, в інших — все гаразд. Його дружина страждає з ним, вона також приймає на себе цю проекцію. Для збереження психічного здоров'я солдат є дуже важливим, що в Ізраїлі щодва-щочотири тижні вони повертаються до своїх домів, до того ж так можна помітити перші негаразди. Щоб впливати на ПТСР на ранньому етапі, ми телефонуємо солдатам, дізнаємося, чи страждають вони на певні симптоми".

Існують фактори вразливості, які збільшують ймовірність розвитку ПТСР. Якщо ви надто молодий чи похилого віку, ваша психологічна пружність буде на низькому рівні. Так, діти реагують на своїх батьків дуже потужним способом. Коли ми бачимо дитину, яка страждає на ПТСР, у 80% цих сімей один із батьків також страждає на цей синдром. Дітям потрібно, щоб їхні сім'ї були в порядку.

Інший фактор ризику — низький соціальний статус: відсутність друзів або сім'ї, безробіття. Сім'я та друзі надають відчуття додаткової сили військовим.

Дуже важливим є віра в те, що країна любить своїх захисників. Коли американські солдати повернулися додому після В'єтнаму, відбувалися демонстрації, де їх називали вбивцями дітей. Це призвело до різкого підвищення ПТСР серед військових.

Є різні моделі та підходи до лікування посттравматичного синдрому, що передбачають психологічну та медикаментозну терапію. М. Дорон розповів, що свого часу в Ізраїлі лікарі почали говорити про використання марихуани, щоб допомогти людям, які страждають на ПТСР: "Це є дуже великою помилкою. Не існує жодного підтвердження, що цей наркотик допомагає від ПТСР. Я хочу подивитися, як ви потім заберете марихуану в людини, хворої на цю недугу".

Наразі в Ізраїлі для лікування ПТСР добре себе зарекомендувала мультимодальна система SEE FAR CBT (розроблена професором, президентом ізраїльського "Центру запобігання стресу в населення" Мулі Лаадом та Мікі Дорон).

"Ми вчимо пацієнтів з ПТСР, що таке посттравматичний стресовий розлад, — розповідає психіатр. — Після роботи з почуттям безпеки, коли ми доходимо до стану спокою, ми переходимо на рівень уяви. Адже ПТСР — це хвороба уяви. Ми використовуємо картини, образи, людина їх вибирає сама. В уяві ми робимо екс-

позицію, пропрацюємо травму через картинки. 82% успіху доводить, що техніка працює. У роботі з дітьми (8—12 років) ми досягли 87% успіху. Ми працюємо за цією методикою вже 10 років. Психологічна пружність дітей, які пройшли через це навчання, є значно кращою, ніж у групі, де застосували інший метод терапії.

У своїй методиці ми використовуємо багато психонавчання, адже вважаємо, що пацієнт повинен знати, від чого він страждає. Дехто може нафантазувати собі будь-що, нерідко ставлять запитання: може, я божевільний? Якщо кожен з них буде знати, що саме відбувається і як ПТСР може виражатися, він почуватиметься значно краще. Наприклад, якщо мені лікар каже, що після операції у мене буде боліти в цьому місці два—три дні, а після цього все буде добре, це покращує моє самопочуття. Ваш розум може допомогти вам більше, ніж медикаменти. Ми використовуємо цю силу".

Людина має неабиякі внутрішні ресурси, щоб давати раду стресу. Є таке поняття, як посттравматичний психологічний ріст. Умовно кажучи: що нас не вбиває, те робить сильнішим. На тлі бойових дій на сході країни у Львові втілюють новітні програми та підходи до безпеки в місті, при міській раді працює група фахівців Центру кризової інтервенції. Тетяна Карпюк (голова центру), яка п'ять років працювала на Близькому Сході, зокрема, у найгарячішій точці — Іраку, каже: "З усіх країн, де мені довелося працювати, Україна виявилася чи не найбільш готовою давати раду з таким стресом. Діяльність волонтерських організацій на інтуїтивному рівні була дуже правильною. Тому психологічний стан людей тривожний, непевний, але нормальний у цій ситуації. Нині дуже важливо особливу увагу приділити солдатам та їхнім сім'ям. Крім того, зараз у суспільстві є великий запит на довіру та підтримку. І тут вже завдання влади забезпечити це".

У нас, українців, є велика психологічна перевага перед ворогом — ми воюємо на власній території. Ми з квітами, сльозами радості та відкритими обіймами зустрічаємо наших захисників. Ми вистоїмо в цій війні. Що нас не вбиває, те робить нас сильнішими.

За даними Громадської організації (далі — ГО) "Патріот", після звернення АТО біля 6 млн українців знадобиться психологічна реабілітація та соціальна адаптація.

Як стверджує військовий психолог, член ГО "Українська асоціація спеціалістів з визначення наслідків кризових подій" А. Козінчук, є певна різниця між "синдромом АТО" та "афганським синдромом". Так, одним із факторів, який впливає на посттравматичний синдром — на якій землі воюють військовослужбовців. Бійці, які повернулися з Афганістану, задавали питання: "Що ми там робили? Для чого нас туди післали?". Українські воїни воюють на своїй землі, захищають свій народ і цілісність своєї держави. Це зовсім інший стан. Але воєнний досвід кардинально змінює людину. Людина йде на війну з певною системою цінностей — сім'я, робота, зарплати тощо. Але потім ці бійці попадають під обстріли, втрачають друзів... Відбувається переоцінка цінностей. Коли воїн повертається до мирного життя, він вже не розуміє чому для більшості цікавими є гроші. Потрібно зрозуміти, що світ не змінився, змінився сам воїн — він став відноситися до себе набагато чесніше. Для нього тепер

важливіше: як він відноситься до своєї сім'ї, іншим людям. І завдання суспільства, яке направило цю людину на війну, навчитися поважати ті цінності, з якими він повернувся з війни [1].

Посттравматичний стресовий стан — це не тільки проблема людини, яка повернулася із зони АТО. Це проблема всієї його сім'ї. Тобто людей, яким потрібна професійна психологічна допомога, де-факто буде раз в десять більшою, ніж кількість воїнів, які брали участь у війні... Якщо їм не допомогти, держава може отримати цілий шар людей, які страдатимуть від алкоголізму, які ведуть асоціальний спосіб життя, агресивно налаштованих.

ВИСНОВКИ

1. Здійснено аналіз системи медичного забезпечення антитерористичної операції на сході України на основі чого обгрунтовано необхідність залучення до її проведення потенціалу цивільної системи охорони здоров'я та формування єдиного медичного простору.

2. Введено у науковий обіг наступне визначення терміна "медична реабілітація": це — диференційована етапна система лікувально-профілактичних заходів, спрямованих на відновлення функціонального стану організму і здоров'я військовослужбовців до оптимуму працездатності за допомогою наступного і послідовного використання підібраного комплексу методів медикаментозного, хірургічного, імунологічного, фізіотерапевтичного, психологічного, фізичного і психофізіологічного впливу на функціонально або патологічно змінені системи організму.

3. Здійснено аналіз низки інформаційних матеріалів із Інтернет-ресурсу, які можна об'єднати спільною назвою "Війна — це тільки початок, або як допомогти тим, хто нас захищав?".

4. Доведено, що основними напрямками подальших наукових розвідок у контексті досліджуваної проблеми слід вважати такі: визначення ролі та місця військових санаторіїв (у тому числі центрального підпорядкування) в територіальній системі медичного забезпечення; подальше з'ясування доцільності здійснення санаторно-курортної реабілітації військовослужбовців у ранні терміни після операції; визначення шляхів реформування та удосконалення системи санаторно-курортного лікування військовослужбовців Збройних Сил України в сучасних умовах.

Література:

1. Доспехова. Е. Военный психолог о том, как приучить бойцов к мирной жизни // Интернетресурс, 06 березня 2015 р.
2. Краснов А.Ф., Котельников Г.П., Повелихин А.К. Реабилитация больных с хронической передней нестабильностью плечевого сустава // Анналы травматологии и ортопедии. — 1995. — № 4. — С. 33—36.
3. Краснов А.Ф., Котельников Г.П. Реабилитация больных с посттравматической нестабильностью коленного сустава. — Куйбышев: Изд-во Саратовского ун-та, 1990. — 151 с.
4. Медицинская реабилитация раненых и больных / Под ред. Ю.Н.Шанина. — СПб.: Специальная литература, 1997. — 960 с.

5. Радиш Я.Ф. Неочікувані воєнні виклики мирного часу (до проблеми державного управління системою охорони здоров'я) [Електронний ресурс] / Я.Ф. Радиш, О.М. Соколова // Державнеуправління: удосконалення та розвиток. — № 11. — Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua>

6. Радиш Я., Соколова О. Медична реабілітація військовослужбовців як наукова проблема: теоретико-методологічні засади (за матеріалами літературних джерел) // Економіка та держава. — 2012. — № 3. — С. 103—106.

7. Радиш Я.Ф. Механізми державного регулювання санаторно-курортного лікування та медичної реабілітації військовослужбовців в Україні: генезис і тенденції розвитку (вступ до проблеми) / Я.Ф. Радиш, В.П. Мегедь, О.М. Соколова, І.П. Чорний // Держава та регіони. серія: державне управління. — 2012. — № 1. — С. 69—76.

8. Радиш Я.Ф., Соколова О.М. Медична реабілітація українських військовослужбовців, що постраждали в результаті бойових дій (до проблеми державного регулювання системи санаторно-курортного забезпечення військовослужбовців Збройних Сил України) // Інвестиції: практика та досвід. — 2014. — № 24. — С. 152—155.

9. Радиш Я.Ф. Реабилитация раненых и больных в русской армии // Военный врач. — 15 марта. — 1991 г.

10. Синопальников И.В., Горшколепов О.И. Организация медицинской реабилитации в санаториях в период боевых действий в Афганистане // Воен.-мед.журн. — 2002. — Т. 232, № 10. — С. 4—13.

11. Соколова О.М., Чорний І.П., Мегедь В.П., Радиш Я.Ф. Становлення та розвиток медичної реабілітації військовослужбовців у Росії та світі: досвід для України // Право та державне управління. — 2012. — № 1. — С. 146—151.

12. Состояние и возможности улучшения медицинской реабилитации в лазаретах медицинских пунктов частей / К.Г. Табатадзе, А.А. Чернецов, В.А. Коновалов, С.О. Иванов // Воен.-мед. журн. — 1989. — № 10. — С. 9—11.

13. Становление и перспективы развития медицинской реабилитации в Вооруженных Силах Российской Федерации / И.М. Чиж, В.Н. Иванов, Ю.С. Голов, А.М. Щегольков // Воен.-мед.журн. — 2000. — Т. 321, № 1. — С. 4—15.

14. Тлумачний словник іншомовних слів / Авт.-уклад. О.М. Сліпушко. — К.: Школа, 2006. — 288 с.

15. Усик С.Ф. Особенности этапной санаторно-курортной реабилитации раненных в конечности в современных условиях: дисс. канд. мед. наук. — М., 2003. — 165 с.

16. Шевченко Ю.Л. Проблемы реабилитации // Пробл. реабилитации. — 1999. — № 2. — С. 5—10.

17. Юмашев Г.С., Ренкер К. Основы реабилитации. — М.: Медицина, 1973. — 111 с.

References:

1. Dospekhova, E. (2015), "Military psychologist about how to train soldiers to civilian life", Internetresurs.

2. Krasnov, A. F. Kotelnikov, G. P. Povelihin, A. K. (1995), "Rehabilitation of patients with chronic anterior

instability of the shoulder joint", Annaly travmatologii i ortopedii, vol. 4, pp. 33—36.

3. Krasnov, A. F. Kotelnikov, G. P. (1990), Reabylytatsiya bolnykh s posttravmatycheskoi nestabylnosti kolennogo sustava [Rehabilitation of patients with post-traumatic instability of the knee joint], Kuybyshev, Russia.

4. Shanin, Yu. N. (1997), Medytsynskaia reabylytatsiya ranenyykh y bolnykh [Medical rehabilitation of the wounded and sick], Saint Petersburg, Russia

5. Radysh, Ya. F. and Sokolova, O. M. "Unexpected challenges of peacetime military (the issue of governance of the health system)", Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok [Online], vol. 11, available at: <http://www.dy.nayka.com.ua> (Accessed 20 Novem 2015).

6. Radysh, Ya. F. and Sokolova, O. M. (2012), "Medical rehabilitation of servicemen as a scientific problem: theoretical and methodological basis (based on literature)", Ekonomika ta derzhava, vol. 3, pp. 103—106.

7. Radysh, Ya. F. Meged, V. P. Sokolova, O. M. and Chorny, I. P. (2012), "Mechanisms of regulation of spa treatment and rehabilitation of military personnel in Ukraine: the genesis and development trends (entry to the problem)", Derzhava ta rehiony. seriia: derzhavne upravlinnia, vol. 1, pp. 69—76.

8. Radysh, Ya. F. and Sokolova, O. M. (2014), "Medical rehabilitation Ukrainian servicemen affected by the fighting (the problem of state regulation of the spa providing the Armed Forces of Ukraine)", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 24, pp. 152—155.

9. Radysh, Ya. F. (1991), "Rehabilitation of the Wounded and Sick in the Russian army".

10. Synopalnykov, Y. V. and Horshkolepov, O. Y. (2002), "Organization of medical rehabilitation in sanatoria during the fighting in Afghanistan", Voen.-med.zhurn., vol. 10, pp. 4—13.

11. Sokolova, O. M. Chorny, I. P. Meged, V. P. and Radysh, Ya. F. (2012), "Formation and development of military medical rehabilitation in Russia and the world: experience for Ukraine", Pravo ta derzhavne upravlinnia, vol. 1, pp. 146—151.

12. Tabatadze, K.H. Chernetsov, A.A. Konovalov, V.A. and Yvanov, S.O. (1989), "Condition and enhancement of medical rehabilitation in hospitals health centers parts", Voen.-med.zhurn., vol. 10, pp. 9—11.

13. Chyzyh, Y.M. Yvanov, V.N. Holov, Yu.S. and Shcheholkov, A.M. (2000), "Formation and prospects of development of medical rehabilitation in the Armed Forces of the Russian Federation", Voen. med. zhurn., vol. 1, pp. 4—15.

14. Slipushko, O. M. (2006), Tlumachnyi slovnyk inshomovnykh sliv [Dictionary of foreign words], Shcola, Kyiv, Ukraine.

15. Usyk, S. F. (2003), "Features landmark sanatorium rehabilitation of the wounded limb in modern conditions", Abstract of Ph.D. dissertation, Medical sciences, Moscow, Russia.

16. Shevchenko, Yu. L. (1999), "Problems rehabilitation", Problemy reabylytatsyy, vol. 2, pp. 5—10.

17. Yumashev, H. S. and Renker K. (1973), Osnovy reabylytatsyy [Basics of rehabilitation], Moscow, Russia. *Стаття надійшла до редакції 13.11.2015 р.*

І. П. Іванченко,
науковий співробітник відділу з проблем навчання населення діям у надзвичайних
ситуаціях, Інститут державного управління у сфері цивільного захисту

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА

I. Ivanchenko,
research worker of the department of training population in case of emergency situations of the Institute of State
Administration in the Sphere of Civil Protection

FOREIGN EXPERIENCE IN ORGANIZATION OF THE CIVIL PROTECTION SYSTEM ITS ORGANIZING-ECONOMICAL COMPONENT

У статті розглянуто доцільність використання зарубіжного досвіду у сфері реформування системи цивільного захисту, розвитку пожежної та аварійно-рятувальної справи, яка полягає в необхідності наближення служби цивільного захисту України до відповідних європейських стандартів. На прикладі Німеччини, Франції та Польщі досліджено досвід створення ефективних систем управління, фінансового та інших видів забезпечення систем цивільного захисту. Створена система цивільного захисту відіграє важливу роль у забезпеченні національної безпеки цих країн та є системою стратегічного забезпечення життєдіяльності держави, яка призначена для виконання завдань, спрямованих на захист населення та економіки країн під час виникнення надзвичайних ситуацій, проведення рятувальних та інших аварійно-відновлювальних робіт у осередках ураження, а також здійснення заходів з попередження надзвичайних ситуацій.

The article deals with the expediency of the use of foreign experience in the field of reformation of the civil protection system, the development of fire and emergency rescue work which consists in the necessity of approaching of civil protection service of Ukraine to the corresponding European standards. Taking into account the experience of German, France and Poland we investigate their methods of creation of effective system of management, financial and other types of provision of civil protection system. Created system of civil protection plays a vital role in supporting of national safety of these countries. This is the system of strategic maintenance of vital activity of the state. It is also aimed to fulfill the tasks directed towards protection of population and economics of the country in case of emergency situations or during rescue actions and other accident-restorative works in the disaster field and also carrying out complex of preventive measures in emergencies.

Ключові слова: цивільний захист, надзвичайна ситуація, пожежна охорона, органи виконавчої влади, цивільна оборона.

Key words: civil protection, emergency situation, fire protection, executive power, civil defence.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах визначення європейського напрямку розвитку України вивчення зарубіжного досвіду організації системи цивільного захисту (далі — ЦЗ) набуває в сучасних умовах особливого значення. Доцільність використання досвіду країн Європейського союзу у сфері реформування системи ЦЗ, розвитку пожежної та аварійно-рятувальної справи полягає в необхідності наближення системи цивільного захисту України до відповідних європейських стандартів.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених досліджуються питання державного управління системами ЦЗ в окремих країнах. Зокрема, дослідженням у цій

сфері присвячено роботи С. Андреева, М. Брушлінського, Ю. Воробйова, Жукової, Н. Клименко, О. Могильниченка, С. Соколова, П. Вагнера, М. Стеблюка, О. Труша, М. Фалєєва, Г. Федулова, А. Чубенка, Р. Цалікова, В. Шоботова та ін.

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИДІЛЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Але в цих працях висвітлюється здебільшого лише окремі аспекти цієї проблематики і не формують цілісної схеми стану побудови, функціонування та управління системами цивільного захисту держав ЄС. Недостатньо уваги приділяється економічному аспекту проблеми, поза увагою науковців залишаються питанням матеріально-ресурсного забезпечення.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є вивчення досвіду країн-членів ЄС в організації систем ЦЗ на прикладі Німеччини, Франції та Польщі. Особливе місце в дослідженні займає організаційно-економічна складова систем ЦЗ.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Цивільний захист у країнах ЄС і НАТО — це передусім державна функція. У більшості європейських країн не існує окремих відомств, відповідальних за ЦЗ. Ці функції забезпечуються через взаємодію різних спеціалізованих структур, зосереджених, зазвичай, у міністерствах внутрішніх справ [12].

Так, для забезпечення державних функцій з питань ЦЗ у структурі МВС Польщі існують Державна пожежна служба, Цивільна оборона (Бюро з питань Захисту Населення і Цивільної Оборони), Пошуково-рятувальні бригади (Департамент рятувальних робіт та цивільного захисту населення) та інші.

Провідну роль у цій справі відведено Державній пожежній службі (далі — ДПС), що включає в себе: Головне відділення ДПС, 16 воєводських відділень ДПС, 335 районних та міських відділень ДПС, 508 рятувально-протипожежних підрозділів ДПС.

Крім Державної пожежної служби Республіки Польща, заходи у сфері ЦЗ забезпечує Національний центр координації ризиків та ЦЗ Польщі, у складі якого діє єдина система зв'язку та оповіщення.

При управлінні пожежної охорони також утворено штаби з ліквідації великих аварій. Очолює штаб воєвода. При управлінні пожежної охорони воєводств створено спеціальні аварійно-рятувальні частини. Фінансування пожежно-рятувальної служби здійснюють держава, воєводства, повіти, приватні підприємці, а також проводиться підготовка й перепідготовка за кошти тих, хто навчається.

Працівники служб ЦЗ мають пенсійні пільги, право на безкоштовне медичне обслуговування, кращі умови для відпустки, субсидії на відпочинок, проїзд, житлове забезпечення, щорічні, ювілейні премії тощо.

Значне місце у системі цивільного захисту належить добровільним пожежним командам, об'єднаних у Спілку Добровільних пожежних бригад республіки Польща.

Добровільне пожежного товариство Польщі налічує 16380 добровільних пожежних команд, які об'єднують більше 700 000 учасників.

За участь у ліквідації пожеж і інших кризових ситуаціях, а також за участь в тактичних навчаннях, добровольці отримують винагороду в розмірі від 10—15 злотих за годину (складає 1/175 від середньої заробітної зарплати в Польщі).

Загальна схема фінансування добровільних пожежних команд виглядає так: 70—60% коштів на щорічне утримання Добровільних команд (забезпечення пальним, покупка захисного одягу, дрібний ремонт будівлі і техніки, оплата комунальних послуг, оплата винагороди за ліквідацію пожеж і участь в навчаннях, т. п) поступає з бюджету місцевих органів виконавчої влади. Додатково на кожну сільську пожежну команду щорік виділяється близько 2% з бюджету району і 1,8% з бюджету області. 6% — з центрального органу Добровільної пожежної охорони.

Близько 4% поступає з Фонду охорони природного довкілля. Страхові компанії мають право виділяти від 6% від суми свого доходу, але, як правило, виділяють значно більше для розвитку добровільної і державної пожежної охорони. 10% фінансування добровільних команд складають власні засоби команд, що поступають як внески від членів місцевих осередків суспільства (від 10—30 злотих в рік).

Також добровільні команди можуть отримувати кошти у вигляді доброчинної (спонсорської допомоги). Крім того, кожен громадянин і кожна юридична особа Польщі мають право перерахувати 1% від суми свого щорічного податку на розвиток будь-якої громадської організації, у тому числі

і для добровільної пожежної охорони. Осередки добровільного пожежного суспільства активно використовують можливості територіальних общин для залучення грантових засобів з різних Європейських фондів, що направляються на закупівлю техніку, ремонт і будівництво депо, закупівлю устаткування, проведення масових заходів, ін. Основним джерелом фінансування покупки техніки і вартісного рятувального устаткування для добровільних пожежних команд є також органи місцевої влади.

У Німеччині для забезпечення координації дій органів виконавчої влади, комунального самоврядування, установ та організацій з питань захисту населення і територій в умовах виникнення НС у системі забезпечення національної безпеки в структурі Федерального МВС створено централізований орган — Федеральне відомство захисту населення та допомоги при катастрофах (Федеральне відомство).

Разом з Федеральним відомством захисту населення та допомоги при катастрофах у структурі Федерального МВС Німеччини функціонує й Департамент з питань кризового менеджменту та захисту населення. До головних завдань Департаменту належать координація управління в цій сфері між федерацією та федеральними землями, питання правового забезпечення, бюджетного фінансування та кадрової політики.

Водночас ключові завдання при виникненні криз або надзвичайних ситуацій (далі — НС) на земельному та місцевому рівнях і надалі належать до компетенції федеральних земель, а вирішення цих завдань забезпечується земельними МВС.

Цікавий той факт, що фактично в Німеччині не існує єдиної пожежної охорони. Тобто самого поняття "Пожежна охорона Німеччини" не існує. Відповідальність за пожежну безпеку в Німеччині як на законодавчому, так і на виконавчому рівні покладено на кожну окрему федеральну землю.

Всі існуючі на території Німеччини організації, що займаються протипожежною охороною є членами Пожежного союзу Німеччини. Примітно те, що всі ці організації можна фактично розділити на три основні групи: штатні (професійні) команди, добровільні дружини і призначувані команди. В їх складі: 25000 добровільних пожежних підрозділів (1.3 млн добровільних пожежних) 261,000 юних пожежних (вік 10—17 років) 100 професійних пожежних підрозділів (27,600 професійних пожежних) 900 об'єктових пожежних підрозділів (30,000 пожежних).

У деяких німецьких громадах існує також і обов'язкова служба в пожежній охороні. Це звичайно рідкість, але тим не менше такий вид служби існує в разі нестачі в добровольцях.

У містах з населенням понад 90 тис. жителів організуються професійні пожежні команди поряд з добровільними пожежними дружинами. У містах з населенням менше 90 тис. жителів організується добровільна пожежна охорона (далі — ДПО).

Створення та утримання підрозділів ДПО є обов'язком місцевих органів самоврядування. Статті витрат на утримання оперативних підрозділів ДПО визначаються кошторисом, який складається керівництвом підрозділу і затверджується бургомістром. Оперативні підрозділи ДПО не мають штатних працівників та не наділені правами юридичної особи.

Єдиною державною організацією в системі ЦЗ в Німеччині, яка фінансується безпосередньо з федерального бюджету є Служба організації технічної допомоги (далі — СТД). Варто зазначити, що сьогодні, бюджети дуже багатьох державних структур істотно скорочуються. Але бюджет цієї організації практично єдиний, який не зменшується.

Всього в структурі СТД працюють 75 тисяч рятувальників. Треба підкреслити, що всі рятувальники працюють на громадських засадах. Основна спеціальність у них інша — лікарі, інженери і т. д., які у вільний від основної роботи час зайняті порятунком. Але за це вони зарплату не отримують.

Професіоналами є тільки управлінський апарат (більш 900 осіб), решта на добровільних засадах. Але техніку, обладнання, бази надає держава [4].

У Німеччині ДПО організована на принципах матеріального стимулювання (повної або часткової оплати праці) керівної ланки і основного технічного персоналу (водії, мотористи, механіки) ДПО. Діяльність решти членів ДПО стимулюється пільгами, погодинною оплатою праці за виконання роботи щодо гасіння пожеж або за час чергування у пожежному депо.

Добровільні пожежні за час, проведений на оперативній роботі з гасіння пожеж, та за період навчання отримують зарплату за основним місцем роботи. У подальшому фінансові витрати роботодавців на виплату зарплати добровільним пожежним за час їх відсутності на основній роботі компенсуються за рахунок коштів місцевих органів самоврядування. Всі добровільні пожежні в обов'язковому порядку підлягають страхуванню на випадок загибелі, травмування або отримання інвалідності при виконанні оперативної роботи.

Крім того, добровільним пожежним Німеччини надаються наступні соціальні гарантії та пільги:

- звільнення від служби в армії за наявності 6-ти річного стажу служби в ДПО;
- страхування на випадок загибелі, травмування або отримання інвалідності;
- включення служби добровільної пожежної охорони в загальний трудовий стаж для призначення пенсії;
- отримання зарплати за основним місцем роботи за час, проведений на оперативній роботі, та за 10-ти тижневий період навчання;
- повна або часткова оплата праці керівної ланки і основного технічного персоналу (водії, мотористи, механіки);
- моральне стимулювання у вигляді нагород (за 25 років бездоганної служби, за особливі заслуги, за 40 років бездоганної служби), знаків відмінності, громадської подяки; оплата членства в різних клубах;
- доплата до пенсії заслуженим добровільним пожежним;
- безкоштовна видача обмундирування, забезпечення харчування у період служби.

Дуже схожою на німецьку система попередження і ліквідації НС природного, техногенного і військового характеру у Франції. ЦО у цій країні розглядають як найважливішу складову частину національної безпеки поряд з "військовою" й "економічною" безпекою, вона виконує завдання щодо попередження, прогнозування, планування, оповіщення населення.

Загальне керівництво ЦО здійснює МВС, безпосередньо — національне управління ЦО.

Формування ЦО зведено в корпус, що включає в себе: частини й підрозділи аварійно-рятувальної служби, навчально-мобілізаційні центри, пересувні колони воєнного часу, спеціальні підрозділи прийому і розміщення евакуйованих і потерпілих, авіаційну групу, службу розмінування [8].

У мирний час чисельність корпусу обмежена. Особовий склад, необхідний для доукомплектування, перебуває в резерві міністра оборони й виділяється за заявками міністра внутрішніх справ. Призов у корпус здійснюється як на військову службу. Принцип комплектування в мирний час змішаний: поряд з добровольцями можуть проходити службу й військовозобов'язані призовного віку.

Аварійно-рятувальні формування Франції, як і в Польщі та ФРН, комплектуються на базі частин і підрозділів протипожежної служби, до складу якої входять — 220 тис. добровольців (80%), 12 тис. професіоналів (15%), 7 тис. військових пожежних (Саперна Бригада паризьких пожежних (BSPP) і Батальйон моряків — пожежних Марселя (BMPM) [5].

Практично всі пожежні ходять в Національну Федерацию Пожежних Франції (FNSPF). Вона функціонує вже більше 120 років і призначена для захисту пожежників і поліпшення якості їх служби

Діяльність пожежних формувань у Франції спрямована не тільки на запобігання і гасіння пожеж, а й на надання допомоги у всіх аварійних ситуаціях, на ліквідацію наслідків стихійних лих. Гасіння пожеж становить 13% від усіх видів допомоги

На рівні адміністративно-територіальних утворень (департаментів) відповідальність за ЦО несуть префекти. Робочим органом префекта є секретаріат ЦО (у воєнний час — штаб ЦО).

Відповідальність за організацію ЦО в містах і громадах покладено на мерів. Залежно від категорії населеного пункту, організація ЦО в містах і комунах може бути різною. У населених пунктах з кількістю жителів більше 3 тис. призначаються начальники ЦО і створюються консультативні комісії [8].

Для ведення аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт при ліквідації НС залучають військові частини, а також пожежні, поліцейські, медичні, саперні й інші спеціальні підрозділи. До останніх належить оперативний координаційний центр, що здійснює цілодобове чергування з оперативного спостереження за всією територією Франції й інформування [15, с. 39—40].

Заходи з аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт при ліквідації НС як правило фінансуються з державного бюджету. Водночас значний обсяг робіт у сфері ЦЗ виконують добровольці, фінансування яких здійснюється з місцевих бюджетів та приватних фондів

Уваги заслуговує система державної підтримки добровільних пожежних команд, як на загальнодержавному, так і муніципальному рівнях. Законодавчо закріплено принцип грошової компенсації і соціальних пільг пожежних-добровольців. Приміром в префектурі Івелін чергування в пожежній частині компенсується з розрахунку 5 євро за годину чергування, 7 євро — при участі в гасінні пожежі в денний час і 15 євро — при участі в гасінні пожежі в нічний час.

Крім того, пожежний доброволець має право виходу на пенсію в 55 років (професійний в 57 років), при знаходженні на пенсії — на щорічну виплату у розмірі 1000 євро на рік за умови вислуги в якості добровольця протягом 20 років. Все це в значній мірі сприяє залученню громадян в ДПО.

Пільги та соціальні гарантії ДПО Франції:

- надбавка до пенсії при стажі 20 у літньому підрозділах ДПО від 450 до 1000 євро на рік, при 35 роках і більш 1800 євро на рік;
- оплата участі добровольців у спеціальних операціях (у тому числі в гасінні пожеж) керівники підрозділів — 10,5 євро на годину, командири підрозділів — 7,5 євро на годину, пожежні — 6,7 євро на годину
- отримання зарплати за основним місцем роботи за час, проведений на оперативній роботі в ДПО;
- безкоштовна видача обмундирування, харчування в період служби в підрозділах ДПО;
- надання відпусток в будь-який час;
- страхування в страховій організації учасників добровільних пожежних команд;
- витрати на щорічні медичні обстеження.

Пільги та соціальні гарантії встановлюються органами місцевого самоврядування.

Таким чином країни ЄС накопили значний досвід створення й функціонування ефективних систем ЦЗ та їх фінансового й ресурсного забезпечення. Використання цього досвіду у процесі реформування служби цивільного захисту України сприятиме підвищенню її результативності та дієвості в умовах як мирного часу, так і в разі потреби військового характеру.

Більшості з досліджених сучасних моделей побудови системи ЦЗ властиві такі риси:

— пріоритетом системи ЦЗ як європейських країн, в сучасних умовах є не ліквідація, а прогнозування, моніторинг і, у разі можливості, попередження НС. Водночас слід зважати на те, що витрати коштів на попередження НС зазвичай є принципово нижчими порівняно з витратами на усунення негативних наслідків НС;

— управління системами в більшості європейських країн здійснюється на урядовому рівні безпосередньо, або через МВС, або через спеціально створені органи державної влади, які мають статус агентств;

— у розпорядженні органів управління ЦЗ перебувають значні сили й засоби, укомплектовані професійними пожежниками та рятувальниками, які характеризуються високим ступенем оснащення. Водночас паралельно активно залучаються добровільні пожежні та аварійно-рятувальні команди, які за чисельністю в декілька раз перевищують професійні;

— у багатьох країнах найбільший обсяг завдань щодо організації та забезпечення, у тому числі фінансового, пожежних, аварійно-рятувальних і інших невідкладних робіт, покладається на місцеві органи;

— особовий склад пожежних та аварійно-рятувальних команд (в т.ч., добровільних) мають суттєві пільги та соціальні гарантії.

Література:

1. Кодекс цивільного захисту України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України від 02.10.2012 р. № 5403-VI (Введення в дію 01.07.2013р.). — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5403%D0%B0-17/paran5#n5>

2. Беседа о Добровольной пожарной охране [Електронний ресурс]. — 2011. — Режим доступу: <http://www.23.mchs.gov.ru/press/detail.php?ID=7670>

3. Добровольная пожарная охрана Германии: история ДПО Германии [Електронний ресурс], — 2012. — Режим доступу: <http://www.igps.ru/component/content/article/68-2011-01-19-06-30-23/777-2012-03-05-06-38-22.html>

4. Киченина В.С. Правовые основы деятельности противопожарной службы Франции [Электронный ресурс] / В.С. Киченина / Технологии техноосферной безопасности. — 2013. — Вып. No 1 (47). — Режим доступу: <http://agps-2006.narod.ru/ttb/2013-1/15-01-13.ttb.pdf>

5. Васійчук В.О., Гончарук В.Є., Качан С.І., Мохняк С.М. Основи цивільного захисту: навч. посібник / В.О. Васійчук, В.Є. Гончарук, С.І. Качан, С.М. Мохняк. — Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2010. — 417 с.

6. Труш О.О. Досвід побудови та функціонування систем цивільного захисту країн-членів Європейського Союзу Західної Європи / О.О. Труш // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. — 2009. — Вип. 4 (27). — С. 441—447.

7. Труш О.О. Досвід побудови та функціонування систем цивільного захисту країн-членів ЄС Західної Європи / О.О. Труш // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. — 2003. — Вип. 4 (27). — С. 2—10.

8. Федоренко В.Н. Гражданская оборона зарубежных государств. Международная организация гражданской обороны [Текст] / В.Н. Федоренко. — М.: ООО "ИПП "КУНА", 2003. — С. 275—294.

9. Федулов Г.В. Зарубежный опыт создания и обеспечения функционирования систем предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций / Г.В. Федулов // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях [Текст]. — 1998. — Вып. 8. — С. 63—100.

10. Емельянов В. Гражданская оборона Франции / В. Емельянов // Зарубежное военное обозрение [Текст]. — 1991. — № 9. — С. 61—69.

11. Шевцов А., Іжак О. Реформування системи цивільного захисту населення відповідно до завдань європейської та євроатлантичної інтеграції [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/3.htm>

12. Чубенко А.Г. Напрями удосконалення правового та методологічного забезпечення фінансових відносин у сфері цивільного захисту у контексті євроінтеграційних процесів / А.Г. Чубенко // Митна справа. — 2010. — № 4 (70). — Ч. 2. — С. 175—181.

13. Безуглов О.Є. Особливості підготовки фахівців для пожежно-рятувальної справи у Республіці Польща: бюл. — 2003. — № 2 (6) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.edu-mns.org.ua/nmc/9/N2\(6\)_03.doc](http://www.edu-mns.org.ua/nmc/9/N2(6)_03.doc)

References:

1. The Verhovna Rada of Ukraine (2012), "Code of civil protection of Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5403.%DO%BO-17page/> (Accessed 10 Nov 2015).

2. [Beseda o Dobrovol'noj pozharnoj okhrane], - (2011). Available <http://www.23.mchs.gov.ru/press/detail.php?ID=7670.5>

3. [Dobrovol'naia pozharhaia okhrana Hermanyy: ystoryia DPO Hermanyy], — (2012). available <http://www.igps.ru/component/content/article/68-2011-01-19-06-30-23/777-2012-03-05-06-38-22/html>

4. Kychynyna, V.S. (2013), "Legal bases of activity French fire fighting service", Tekhnolohyy tekhnosfernoj bezopasnosty, vol. 1, no. 47, available at: <http://agps-2006.narod.ru/ttb/2013-1/15-01-13/ttb.pdf> (Accessed 10 Nov 2015).

5. Vasijchuk, V.O. Honcharuk, V.Ye. Kachan, S.I. and Mokhniak, S.M. (2010), Osnovy tsyvil'noho zakhystu [Basis of civil protection], Vydavnytstvo Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika", Lviv, Ukraine.

6. Trush, O.O. (2009) "Experience of construction and functioning of the systems of civil protection of countries-members of the European union", Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia: zbirnyk naukovykh prats, vol. 4, no. 27, pp 441—447.

7. Trush, O.O. (2003), "Experience of construction and functioning of the systems of civil protection of countries-members of ES of Western Europe", Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia: zbirnyk naukovykh prats, vol. 4, no. 27, pp. 2—10.

8. Fedorenko, Y.N. (2003), "Civil defense of foreign countries. International organization of civil defensive", [M.OOO YPP KUNA].

9. Fedulov, H.V. (1998), "Foreign experience of creation and providing of functioning of the systems of warning and liquidation of emergency situations", Problemy bezopasnosty pry chrezvychnykh sytuatsiyakh, vol. 8, pp. 63—100.

10. Emel'ianov, V. (1991), "Civil defense of France" Zarubezhnoe voennoe obozreniye, vol. 9, pp. 61—69.

11. Shevtsov, A. and Yzhak O. (2009), "Reformation of the system of civil protection of population according to the tasks of European integration", Available at: <http://www.niss.gov.ua/Monstor/mart2009/3.htm> (Accessed 10 Nov 2015).

12. Chubenko, A.H. (2010), "Directions of improvement of legal and methodological provision of financial relations in the field of civil protection in the context of eurointegration processes", Mytna sprava, vol. 4, no. 70, pp. 175—181.

13. Bezuhlov, O.Ye. (2003), "Osoblyvosti pidhotovky fakhivtsiv dlia pozhezhno-riatuvai'noi spravy u Respublitsi Pol'scha", Available at: [http://www.edu-mns.org.ua/vol.2\(6\)_03.doc](http://www.edu-mns.org.ua/vol.2(6)_03.doc) (Accessed 10 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 06.11.2015 р.

К. І. Полінчук,
аспірант, Національна академія державного управління при Президентові України

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ КЛЮЧОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ

К. Polinchuk,
Ph. D. Student, National Academy for Public Administration under the President of Ukraine

THE INSTITUTIONALIZATION OF THE KEY ELEMENTS OF THE INVESTMENT POLICY IN THE LEGISLATION OF UKRAINE

У статті висвітлено зміст поняття державна інвестиційна політика та її нормативно-правове забезпечення у вітчизняному законодавстві. Розкрито інвестиційну діяльність держави при реалізації загальнодержавних і регіональних програмах. Розглянуто участь України в міжнародних організаціях. Обґрунтовано необхідність пришвидшеної інституціоналізації ключових елементів державної інвестиційної політики у національному законодавстві та його гармонізації із законодавством ЄС.

The article describes the meaning of state investment policy, regulatory provisions in internal legislation, state investment in the implementation of national and regional programs. Participation of Ukraine in international organizations is also revealed. In conclusions the necessity of accelerated institutionalization of the key elements of public investment policy in national legislation and its harmonization with EU legislation is considered.

Ключові слова: державна інвестиційна політика, державне регулювання інвестиційної діяльності, нормативно-правове забезпечення інвестиційної діяльності, інституціоналізація інвестиційної політики, захист іноземних інвестицій.

Key words: state investment policy, state regulation of investment activity, regulatory support of investment activities, institutionalization of investment policy, protection of foreign investment.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Серед потенційних факторів розвитку економіки провідне значення мають інвестиції. Вони забезпечують масштаби і темпи структурної перебудови економіки, її інтеграцію у глобальну економічну систему. У країнах, що послідовно проводять інвестиційну політику, створюється відповідна нормативно-правова база, яка сприяє підвищенню активності інвестиційної діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів.

Створення сприятливого інвестиційного клімату насамперед пов'язано з чітким регулюванням інвестиційної діяльності. Структурна перебудова, техніко-технологічне оновлення виробництва, інноваційний розвиток економіки України значною мірою залежить від обґрунтованої інвестиційної політики. Вона безпосередньо впливає на модернізаційні процеси через вибір пріоритетних напрямків та розроблення механізму залучення інвестицій, регулювання інвестиційних потоків через амортизаційний, податково-бюджетний механізм, інформаційні та правові засоби на основі національної вигоди і доцільності.

Інвестиційна політика в будь-яких умовах залишається в руках держави основним інструментом регулювання відтворювального процесу і створення матеріальної бази розвитку економіки. Саме тому вкрай не-

обхідним є інституціоналізація ключових елементів державної інвестиційної політики України у нормативно-правову базу, в якій органічно поєднувались інтереси інвесторів, держави та суспільства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Грунтовне дослідження різних аспектів державного регулювання та інституційного забезпечення інвестиційної діяльності в економіці України здійснили у своїх працях В. Бодров, М. Гаман, М. Кондрашова, А. Мерзляк, О. Соколова, В. Юрчишин, В. Якубенко та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Більшість наукових праць присвячена дослідженню сутності, форм та впливу інвестицій на характер розвитку національної економіки, висвітленню світового досвіду їх державного регулювання та інституційного забезпечення. Водночас питання інституціоналізації ключових елементів державної інвестиційної політики в законодавстві України не отримали достатнього висвітлення та потребують поглибленого дослідження. Наразі в чинному законодавстві України не повністю знайшли відображення пріоритетні напрями інвестиційної політики в контексті Євроінтеграції та реалізації Програми розвитку "Україна 2020".

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є висвітлення ключових елементів інвестиційної політики, яким чином вони представлені в законодавстві України, їх співвідношення з міжнародними нормами права.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Серцевиною державної економічної політики, її визначальною ланкою є інвестиційна політика. Завдяки їй держава безпосередньо впливає на обсяг і темпи економічного зростання, розвиток НТП, на зміну структури суспільного виробництва і вирішення соціальних, демографічних, екологічних та інших проблем.

В Україні відсутнє правове визначення поняття інвестиційної політики. У Господарському кодексі України визначаються основні напрями економічної політики держави, до яких відноситься, й інвестиційна політика, спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним [4, ст. 10].

У вітчизняній науковій літературі наводяться різні трактування поняття "інвестиційна політика". Так, В.Г. Бодров розглядає її як важливий елемент розвитку економічної системи, спрямований на мобілізацію ресурсів (в першу чергу фінансових, а також промислових і сировинних) для подальшого стимулювання генерації та підтримки розвитку інноваційних процесів на всіх рівнях та галузях національної економіки, але за їх переважною державною підтримкою за встановленими законодавством пріоритетними напрямками [1, с. 137].

М.В. Кондрашова визначає державну інвестиційну політику як складову економічної політики, що здійснюється державою у вигляді становлення структури та масштабів інвестицій і напрямів їхнього використання [5, с. 120].

М.В. Гаман визначає інвестиційну політику через основні форми державного регулювання інвестиційної діяльності: визначення пріоритетних сфер та об'єктів інвестування; податкове регулювання інвестиційної діяльності; регулювання інвестиційної діяльності через надання фінансової допомоги інвесторам, проведення відповідної кредитної та амортизаційної політики; регулювання участі інвесторів у приватизації; регулювання форм і умов фінансового інвестування; експертизу інвестиційних проектів у процесі розроблення державних інвестиційних програм; забезпечення захисту інвестицій; регламентування умов вивозу капіталу для здійснення інвестицій за кордоном [3, с. 196]. Зазначимо, що в Законі України "Про інвестиційну діяльність" [9] для означення інвестиційної політики вживається поняття "державне регулювання інвестиційної діяльності".

На думку, О.М. Соколової, однієї з ключових функцій держави є регулювання інвестиційної діяльності, яка виявляється у "...визначенні пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності, заохочення інвесторів до вкладання коштів у визначені напрями, використовуючи меха-

нізми прямого і непрямого впливу у відповідному співвідношенні залежно від фази економічного циклу" [14, с. 58].

Узагальнення наведених вище понять дозволяє визначити державну інвестиційну політику як важливою складовою економічної політики, що включає в себе заходи спрямовані на залучення та заохочення, гарантування та захист іноземних інвестицій, надання можливості вільного виведення та реінвестування отриманих прибутків, можливість їх конвертування в іноземну валюту, регулювання цих процесів, а також участь держави в міжнародних договорах і об'єднаннях щодо регулювання інвестиційної діяльності.

Залучення та заохочення іноземних інвестицій є одним з ключових питань в сучасних українських реаліях. Реалізуються вони шляхом прийняття відповідних загальнодержавних і регіональних програм, а також відповідного законодавства. Наприклад, Постанова Кабінету Міністрів України (далі — КМУ) від 1 червня 1995 року № 384 Про концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформаційної економіки називала основні цілі державної інвестиційної політики: створення конкурентного середовища, реалізація програм структурної перебудови економіки України, спрямування інвестицій у пріоритетні галузі та програми. Визначалися напрями пріоритетного інвестування: розвиток паливно-енергетичного комплексу та впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій; соціальна сфера, розширення та нарощування обсягів виробництва товарів широкого вжитку та послуг для населення; розвиток агропромислового комплексу; прискорення розвитку медичної та мікробіологічної промисловості; подолання наслідків Чорнобильської катастрофи [6].

Сучасним прикладом можна вважати Програму сталого розвитку "Україна-2020", яка складається з чотирьох основних векторів руху, одним з яких є вектор розвитку. В рамках його реалізації передбачено створення нової Програми залучення інвестицій і впровадження стимулюючих механізмів інвестиційної діяльності, виходячи із найкращої світової практики. Важливою галузю для залучення іноземних інвестицій визнано енергетичний сектор України, а ключовим напрямом — модернізація Єдиної газотранспортної системи України, електрогенеруючих потужностей і електромереж, а також залучення стратегічних інвесторів до вугільної галузі після проведення її реформування. Окрім цього, визначено два ключових індикатори на період 2015—2020 рр: рейтинг за зобов'язаннями в іноземній валюті за шкалою рейтингового агентства Standard and poors — має становити не нижче інвестиційної категорії "BBB"; чисті надходження прямих іноземних інвестицій за даними Світового банку складатимуть понад 40 млрд доларів США [12].

Регіональні програми розвитку та залучення інвестицій на коротко- та середньостроковий періоди мають типові структури, які затверджені Постановою КМУ від 26.04.2003 № 621. Спершу подається статистична інформація за попередній період, потім основні цілі та пріоритети, а також програма розвитку галузей. Інвестиційна діяльність розглядається і як окремий вид, і як джерело фінансування окремих проектів [7]. Для прикладу

розглянемо Програму економічного та соціального розвитку м. Києва на 2015 рік, затверджену рішенням Київської міської ради від 28 січня 2015 року № 59/924. Однією з цілей даної програми є формування сприятливого інвестиційного середовища та розвиток інвестиційного ринку, що передбачає створення організаційних передумов і дієвих механізмів залучення інвестицій в інноваційний розвиток економіки й інвестиційні проекти зі значним економічним, соціальним або бюджетоутворюючим ефектом. А самі інвестиції мають стати джерелом фінансування будівництва та реконструкції в м. Києві, а також сприяти розвитку інфраструктури, інноваційної діяльності та реалізації культурних й інших проектів для покращення благоустрою м. Києва [13].

З метою залучення іноземних інвестицій в Україні формуються спеціальні економічні зони (далі — СЕЗ), які визначаються як частина території України, на якій встановлюються та діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування та дії Законодавства України; запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб. У 1992 році, було прийнято Закон України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон". Закон дозволяє створення різних типів СЕЗ: вільні митні зони та порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристично-рекреаційні, банківські, страхові [10]. Загалом в Україні існувало 12 СЕЗ і 72 території пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності, проте після реорганізації залишилося лише 10 СЕЗ.

Важливою частиною залучення прямих іноземних інвестицій є державна програма приватизації, оскільки більша частина інвестиції припадає саме на готові об'єкти, а не на побудову нових. Законом України від 28 грудня 2014 року N 80-VIII "Про Державний бюджет України на 2015 рік" встановлено планове завдання з надходження коштів від приватизації державного майна до державного бюджету у 2015 році в розмірі 17,00 млрд грн. Проте за I перше півріччя 2015 року обсяг надходжень склав лише 1 млрд грн. Такі малі обсяги пояснюються тим, що остаточний перелік об'єктів, які підлягають приватизації було визначено лише 12 травня 2015 року Постановою Кабінету Міністрів України №271. У цьому переліку понад 300 підприємств, серед яких "Центренерго" (78,00%), "Донбасенерго" (25,00%), "Суміхімпром", "Одеський припортовий завод" (99,56%), щонайменше шість шахт, серед яких і копальня ім. Засядька (16,50%), декілька ТЕЦ, різні пакети обласних енергориноздільчих компаній, 13 портів, державна корпорація "Укрбуд" та навіть ПАТ "Президент-Готель" [8]. Серед об'єктів, які підлягають приватизації, багато підприємств паливно-енергетичного комплексу, аграрної промисловості й інфраструктури. Саме ці галузі, в контексті інтеграції України до ЄС, мають стати рушійними силами та основою зміцнення економічної співпраці. Не секрет, що більше 20 років підприємства з вказаного переліку не використовуються на повну потужність і потребують модернізації. Залучення іноземних інвестицій в дані галузі сприятиме як їх оновленню,

так і включенню в якості структурних елементів до глобальної Європейської чи Світової системи транснаціональних корпорацій. Тому на першому етапі приватизація принесе можливість погашення зовнішньої заборгованості та проведення реформування економіки, на другому — сформує міцні економічні зв'язки з ЄС і створить економічну основу української Євроінтеграції.

Нині першочерговим завданням є побудова нових механізмів і процедур проведення приватизації з метою мінімізації ймовірності виникнення тіньових схем. Для цього на законодавчому рівні вживається відносно новий термін "роуд-шоу". Під ним розуміють, визначення потенційних інвесторів, зустрічі з ними, в рамках яких представники Фонду державного майна та Міністерства економічного розвитку і торгівлі будуть визначати найкращі проекти з приватизації та подальшого використання об'єктів. Проте сама процедура й механізми оцінки ефективності поки не закріплені (визначені), тому маємо лише заміну звичного поняття "конкурс" на "роуд шоу".

В Україні на законодавчому рівні закріплено та забезпечено стабільність умов здійснення інвестиційної діяльності, державні органи чи посадові особи не мають права втручатися або обмежувати права інвесторів (окрім випадків, коли мова йде про порушення прав громадян чи юридичних осіб або об'єкти, використання не відповідає екологічним, радіаційним, архітектурним й іншим нормам). У разі, якщо інвесторам буде завдано збитки через прийняття державним органом рішення, що порушує права суб'єктів інвестиційної діяльності, то цим же органом збитки мають бути компенсовані. Держава гарантує захист інвестицій незалежно від форм власності, а також іноземних інвестицій. Для всіх інвесторів забезпечується рівноправний режим, не припустимі дискримінаційні заходи щодо діяльності іноземних інвесторів. Для іноземних інвесторів встановлено національний режим на території України, проте у разі реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях та регіонах розвитку, для інвесторів може бути встановлений пільговий режим інвестиційної або інших видів господарської діяльності. Державні гарантії не можуть бути звужені, або скасовані відносно інвестицій, які були здійснені в період дії цих гарантії. Інвестиції не можуть бути реквізовані чи націоналізовані безоплатно, такі заходи можуть бути проведені лише на основі законодавчих актів з компенсацією збитків, спричинених такими діями.

Іноземним інвесторам після сплати податків, зборів і обов'язкових платежів гарантується право на вільний переказ прибутків, отриманих в ході інвестиційної діяльності за кордон [11]. Відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" здійснення платежів в іноземній валюті за межі України у вигляді доходу (прибутку) від іноземних інвестицій не потребує отримання індивідуальної ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій. Спеціального порядку переказу за кордон коштів, одержаних в Україні від здійснення іноземних інвестицій, а також порядку реінвестування таких коштів законодавством України не встановлено. Регулювання зазначених питань здійснюється, зокрема, Інструкцією про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах.

Основною метою регулювання інвестиційної діяльності є реалізація економічної, науково технічної та соціальної політики України. Саме ж регулювання інвестиційної діяльності реалізується за трьома основними напрямками: управління державними інвестиціями, регулювання умов інвестиційної діяльності, контроль за їх дотриманням усіма учасниками інвестиційного процесу. Проте в законодавстві при визначенні умов є багато невизначеностей. Наприклад, якщо інвестор проводить діяльність в одній з пріоритетних галузей розвитку, то для нього мають бути створені пільгові умови. Серед таких галузей: технологічне вдосконалення виробництва, соціальна сфера, впровадження відкриттів і винаходів, агропромисловий комплекс, впровадження відкриттів і винаходів, виробництво будівельних матеріалів, реалізація проектів з ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи, в галузі освіти, культури, охорони культурної спадщини, охорони навколишнього середовища та здоров'я. Проте детально обсяги пільг і форми їх реалізації для інвестора не розкриті [9].

Регулювання умов інвестиційної діяльності відбувається шляхом подання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей виробництва, заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції, державних норм і стандартів, роздержавлення та приватизації власності, визначення умов користування водою, землею й іншими природними ресурсами, політики ціноутворення, проведення експертизи інвестиційних проектів. Законодавством навіть передбачена державна підтримка інвестиційної діяльності, яка реалізується шляхом участі держави у розробленні та реалізації інвестиційних проектів. Реалізація інвестиційного проекту за участю держави може відбуватися шляхом фінансування чи співфінансування з державного чи місцевого бюджету, повної або часткової компенсації за рахунок державного чи місцевого бюджету відотків по кредитах для суб'єктів господарської діяльності та надання місцевих і державних гарантій з метою гарантування виконання боргових зобов'язань для реалізації інвестиційного проекту.

Важливим аспектом державної інвестиційної політики є участь України в міжнародних організаціях і ратифікація нею угод щодо регулювання інвестиційної діяльності. Чітко визначено співвідношення національного та міжнародного законодавств, якщо міжнародним договором України встановлено інші правила, ніж ті, що містяться в законодавстві про інвестиційну діяльність України, то застосовуються правила міжнародного договору.

У перші декілька років незалежності наша держава стала членом Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку з реконструкції та розвитку, Багатостороннього агентства з гарантування інвестицій. У рамках співпраці з Міжнародною фінансовою корпорацією разом з українськими компаніями, було реалізовано ряд інфраструктурних інвестиційних проектів (будівництво, банківська та харчова промисловість). Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій страхує інвесторів (ставка 0,25—1,25 %) від не комерційних ризиків (війни, соціальні вибухи, експропріація вкладеного капіталу, неможливість переводу прибутку за кордон).

16 березня 2000 року Верховна Рада України ратифікувала Конвенцію про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами в рамках членства України в Міжнародному центрі по врегулюванню інвестиційних спорів, Інституції Групи Світового банку з вирішення інвестиційних суперечок, арбітражу та примірення, за допомогою якої були вирішено більше десяти суперечок між іноземними інвесторами й Україною. Окремо слід звернути увагу на міждержавні зв'язки України, яка уклала 71 двосторонню інвестиційну угоду з іншими державами, в яких підтверджується гарантування та захист іноземних інвестицій.

З 1997 року розпочато співпрацю України з Організацією економічного співробітництва та розвитку (далі — ОЕСР). 07.10.2014 укладено Меморандум взаєморозуміння між Урядом України і Організацією економічного співробітництва та розвитку щодо поглиблення співробітництва, в рамках якого діє Стратегія секторної конкурентоспроможності для України 2009—2015 рр. Основною метою даної стратегії є удосконалення інвестиційної політики та збільшення обсягу іноземних інвестицій у три ключові сектори української економіки (агробізнес, відновлювані джерела енергії та промислове виробництво), розглядаються також такі аспекти політики, як доступ до фінансування, підвищення професійності, створення кластерів та інвестиційна політика. Йде активне співробітництво з метою удосконалення законодавства.

НА ПІДСТАВІ ВИЩЕВИКЛАДЕНОГО МОЖНА ЗРОБИТИ НАСТУПНІ ВИСНОВКИ

1. Інвестиційна політика є важливою складовою економічної політики, що включає в себе заходи спрямовані на залучення та заохочення, гарантування та захист іноземних інвестицій, надання можливості вільного виведення та реінвестування отриманих прибутків, можливість їх конвертування в іноземну валюту, регулювання цих процесів, а також участь держави в міжнародних договорах і об'єднаннях щодо регулювання інвестиційної діяльності.

2. Основною метою регулювання інвестиційної діяльності є реалізація економічної, науково технічної та соціальної політики України. Саме ж регулювання інвестиційної діяльності реалізується за трьома основними напрямками: управління державними інвестиціями, регулювання умов інвестиційної діяльності, контроль за їх дотриманням усіма учасниками інвестиційного процесу.

3. Головним завданням державного управління є стимулювання інвестиційної діяльності в ключових галузях (будівництво, житлово-комунальне господарство, енергетичний сектор, сільське господарство) через реалізації інвестиційних проектів та залучення стратегічних інвесторів. Для цього необхідно інституціоналізувати пріоритети і ключові елементи інвестиційної політики України в національному законодавстві та гармонізувати із законодавством ЄС.

Література:

1. Бодров В.Г. Державна інвестиційна політика в умовах модернізації економіки: регіональний аспект / В.Г. Бодров // Регіональний розвиток — основа розбудови української держави: зб. наук. пр. ДонДУУ. — Донецьк, 2012. — С. 135—143.

2. Бодров В.Г. Державне управління у сфері інвестицій та інновацій: навч.-метод. матеріали / В.Г. Бодров, О.М. Соколова; уклад. М.Т. Солоха. — К.: НАДУ, 2013. — 52 с.

3. Гаман М.В. Формування законодавчих та інституційних засад державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / М.В. Гаман // Вісник Національної академії державного управління. — 2003. — № 3. — С. 194—204.

4. Господарський кодекс України з останніми змінами, внесеними згідно Закону № 629 — VIII від 16.07.2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

5. Кондрашова М.В. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики на рівні регіону / М.В. Кондрашова // Держава та регіони (Серія: Державне управління). — 2008. — № 2. — С. 118—121.

6. Постанова Кабінету Міністрів України від 01.06.1995 № 384 Про концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/384-95-%D0%BF>

7. Постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.2003 № 621 Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

8. Постанова Кабінету Міністрів України "Про проведення прозорої та конкурентної приватизації у 2015 році" від 12.05.2015 № 271 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248152310>

9. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

10. Про Концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

11. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 № 94/96-ВР / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

12. Про Стратегію сталого розвитку "Україна-2020": Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

13. Програма економічного та соціального розвитку міста Києва на 2015 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://kmr.ligazakon.ua>

14. Соколова О.М. Методологічні підходи до стимулювання інвестиційної діяльності в умовах макроекономічної нестабільності / О.М. Соколова // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць. — 2015. — № 8 (171). — С. 58—61.

References:

1. Bodrov, V. H. (2012), "State investment policy in the modernization of the economy: regional aspect", *Rehional'nyj rozvytok — osnova rozbudovy ukrains'koi*

derzhavy: zbirnyk naukovykh prats DonSUU, pp. 135—143.

2. Bodrov, V.H. and Sokolova, O. M. (2013), *Derzhavne upravlinnia u sferi investytsij ta innovatsij* [State management in the sphere of investments and innovations], NADU, Kyiv, Ukraine.

3. Haman, M.V. (2003), "Shaping of the legal and institutional framework of state regulation of investment activity in Ukraine", *Visnyk Natsional'noi akademii derzhavnoho upravlinnia*, vol. 3, pp. 194—204.

4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), *The Economic Code of Ukraine*, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (Accessed 09 November 2015).

5. Kondrashova, M.V. (2008), "Theoretical Foundations of public investment policies at the regional level", *Derzhava ta rehiony (Serii: Derzhavne upravlinnia)*, vol. 2, pp. 118—121.

6. Cabinet of Ministers of Ukraine (1995), "About the concept of investment regulation in a market economy transformation", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/384-95-%D0%BF> (Accessed 09 November 2015).

7. Cabinet of Ministers of Ukraine (2003), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On development of forecast and program documents of economic and social development and drafting of the state budget", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/621-2003-%D0%BF> (Accessed 09 November 2015).

8. Cabinet of Ministers of Ukraine (2015), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On transparent and competitive privatization in 2015", available at: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248152310> (Accessed 09 November 2015).

9. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991), *The Law of Ukraine "On investment activity"*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (Accessed 09 November 2015).

10. Cabinet of Ministers of Ukraine (1994), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On the Concept of creation of special (free) economic zones in Ukraine", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/167-94-%D0%BF> (Accessed 09 November 2015).

11. The Verkhovna Rada of Ukraine (1996), *The Law of Ukraine "On foreign regime of investment"*, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80> (Accessed 09 November 2015).

12. President of Ukraine (2015), *Decree of the President of Ukraine "On the Strategy for Sustainable Development "Ukraine-2020"*, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10> (Accessed 09 November 2015).

13. Kyiv City Council (2015), "The program of economic and social development of Kyiv for 2015", available at: http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/I_docki2-nsf/alldocWWW/9769F24B5BC18261C2257DDD0-06DEFFC?OpenDocument (Accessed 09 November 2015).

14. Sokolova, O.M. (2015), "Methodological approaches to stimulate investment in terms of macroeconomic instability formation of market relations in Ukraine", *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. Zbirnyk naukovykh prats*, vol. 8, no 171, pp. 41—45.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2015 р.

УДК 331.556

А. В. Дергач,
аспірантка кафедри управління національним господарством та економічної політики,
Національна академія державного управління при Президентові України, м. Київ

РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

A. Dergach,
graduate student of the Department of National Economy and Economic Policy,
National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, m. Kyiv

ADJUSTING OF MIGRATORY PROCESSES IS IN MODERN TERMS

Обґрунтовано ключове положення дослідження: відсутність продуманої і збалансованої державної міграційної політики з урахуванням системи механізмів регулювання.

Зазначається складність державного і міждержавного регулювання міграційних процесів у зв'язку з геополітичними змінами.

Вказується на різноманітність і різноспрямованість міграційних потоків, що в сучасних умовах вийшли за рамки керованості, а їх стихійний розвиток неминуче веде до цілого ряду негативних результатів. Тому управління міграційними процесами стає першочерговим, політично актуальним завданням, що стоїть перед українською державою.

Key position of research is reasonable: absence of carefully thought out and balanced public migratory policy taking into account the system of adjusting mechanisms. Complication of government and intergovernmental control of migratory processes is marked in connection with geopolitical changes. Specified on heterogeneity of migratory streams, that in modern terms went out for the scopes of dirigibility, and them elemental development navoidable conduces to a number of negative results. Therefore a management migratory processes becomes a near-term, politically actual task that stands efore Ukrainian state.

Ключові слова: механізми державного управління, державне регулювання, міграція, міграційний процес, інтеграція.

Key words: mechanisms of public administration, public regulation, migration, migratory process, integration.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сьогоднішній день не існує єдиної, добре відпрацьованої й загальновизнаної правової бази для врегулювання проблем міжнародної трудової міграції, однак діє чітка тенденція досягнення правового врегулювання кадрового аспекту міжнародних угод.

Незважаючи на те, що уряд кожної країни суверенний у своєму праві визначати напрямки і цілі міграційної політики, при розробці комплексу заходів, які регулюють процеси зовнішньої трудової міграції, доцільно притримуватися визначених правових стандартів, закріплених у документах міжнародних організацій.

Ратифікуючи міжнародні конвенції країни, які регламентують процес трудової міграції, визнають пріоритет норм міжнародного права над національним законодавством, яке має важливе значення як для самої країни з погляду її інтеграції у світове співтовариство, так і для мігрантів, чії права за кордоном істотно розширюються.

Вивчення та використання відповідних правових документів міжнародних організацій має велике значення стосовно українського законодавства, оскільки при формуванні національної політики в області зовнішньої трудової міграції повинні бути враховані вимоги міжнародних конвенцій.

У найзагальнішому форматі суть регулювання міграційних процесів можна визначити політичними, економічними, соціальними, гуманітарними завданнями, які стоять перед країнами. Водночас вироблення мети, механізмів і засобів реалізації міграційної політики носить територіально-диференційований характер, і здебільшого залежить від геополітичних, гео економічних та геокультурних умов стосовно спрямованості потоку трудових мігрантів. При цьому міграційна політика країн імпортерів і країн-експортерів робочої сили має значні, іноді діаметральні, розходження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Актуалізація проблем міграції населення, робочої сили і капіталу зумовила появу різноманітних наукових шкіл, побудованих на часто діаметрально протилежних теоретичних позиціях лібералізму і консерватизму. Загалом, наукові роботи, що публічно (відкрито) появилися в Україні впродовж років її незалежності, як правило, містять кількісні характеристики і меншою мірою, якісні оцінки, вже не кажучи про політичні висновки та рекомендації керівництву держави.

Етнічні та етнополітичні аспекти міграції висвітлюються в роботах Ю. Бачинського, В. Євтуха, М. Пірен, В. Трощинського тощо. У працях Д. Бузницького, П. Бурлаки, О. Піскуна, С. Рубанова, С. Чеховича розглянуті проблеми міграційного права, правового статусу, судового захисту біженців, осіб, що шукають політичного притулку. Велике значення в плані розуміння суті трудових міграційних процесів представляють праці Е. Лібанової, О. Позняка, М. Ксендзика, С. Пирожкова, О. Хомри тощо. Проблеми міграційного капіталу розкриваються у дослідженнях А. Гайдуцького. Праці О. Малиновської, С. Пирожкова, Т. Романюк, О. Хомри і ряду інших авторів, присвячені вивченню проблем управління зовнішньою, нелегальною міграцією.

Не зважаючи на такий потужний науковий доробок, ряд проблем науково-теоретичного обґрунтування оптимізації розвитку міграційних процесів і особливо в частині практико-орієнтованого напрямку як оперативне управління, стратегічне передбачування, регулювання тощо потребують в сучасних умовах додаткових, секторальних досліджень.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є виявлення соціальних (вразливих) передумов і наслідків міграційних процесів в сучасному українському суспільстві, розробка концептуальних підстав щодо державного впливу, спрямованого на оптимізацію міграційної ситуації.

Мета досягається завдяки вирішенню наступних взаємопов'язаних завдань:

- проаналізувати суть міграційних процесів у європейському регіоні та визначити соціальний статус мігранта;

- визначити головні тенденції сучасних міграцій в ЄС і запропонувати систему заходів щодо оптимізації міграційної політики держави;

- систематизувати основні фактори регулювання міграції населення та виявити механізми формування міграційних потоків;

- здійснити аналіз протиріч у взаєминах відправляючої і приймаючої сторін мігрантів, що обумовлюють дію мотиваційного механізму.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Початок ХХІ ст. в Європі відзначається двома основними демографічними тенденціями: зростанням кількості країн, де зменшується кількість місцевого населення, і зростанням кількості країн з позитивним міграційним балансом. У результаті цього в багатьох випадках розмір міграційного сальдо визначає рівень зростання чи зменшення населення в тій чи іншій країні. Так, на 2003 р. зростання населення тільки за рахунок

імміграції спостерігалось в Австрії, Чехії, Італії, Німеччині, Греції, Словенії та Словаччині. Перспектива розширення Європейського Союзу і приєднання десяти нових членів (Латвія, Литва, Естонія, Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Кіпр, Мальта, Словенія) з 1 травня 2004 р. викликала занепокоєння щодо різкого зростання міграційних потоків з нових країн — членів ЄС до країн Західної Європи. Після тривалих дискусій було виокремлено кілька причин, які унеможливлювали масову імміграцію до старих країн-членів ЄС. По-перше, як зазначалось, найбільша імміграційна хвиля до країн Західної Європи вже відбулась, і тепер міграційний тиск буде перенесений на нові країни-члени ЄС.

Міграція — ключовий чинник розвитку. Від міграції залежить виживання розвинених економік світу. Необхідно нагадати, що міграція — це не утилітарний аспект економіки, але явище, безпосередньо пов'язане з людьми. У глобалізованому світі, в якому переважають капіталістичні економічні відносини, головну роль у регулюванні міграції грають чесна робота, трудові відносини, соціальний захист і соціальна згуртованість.

За визначенням ООН, мігрант — це людина іноземного походження, що проживає за межами своєї країни народження або громадянства протягом мінімум одного року. За даними Відділу народонаселення ООН, що зібрані зі звітів урядів різних країн, в 2013 р. у світі налічувалося 232 млн мігрантів. А трохи раніше, станом на 2010 р. з 214 млн чоловік, які проживали за межами своєї країни народження / походження, 105 млн були економічно активними [2, с. 1], тобто працювали за наймом, займалися власним бізнесом або іншим чином виконували оплачувану роботу. Згідно з розрахунками, на одного економічно активного дорослого припадає один утриманець. Виходячи з цього, 90% мігрантів відносяться або до економічно активних, або до залежних від них утриманців [2, с. 1].

Проте ці дані представляються неповними, оскільки статистика не враховує мільйони тимчасових мігрантів, що виїжджають зі своїх країн на нетривалий термін, сезонних працівників, а також працівників, зайнятих за кордоном без зміни країни постійного місця проживання.

Міграція на сучасному етапі — це, безперечно, один з найважливіших ресурсів робочої сили в ХХІ столітті. В Європі дефіцит професійних кадрів, скажімо, у сфері інформаційно-комунікаційних технологій оцінюється в 30—40 тисяч осіб, серед них близько 10 тисяч — у Німеччині. Ще 25 тисяч осіб бракує німецьким високотехнологічним галузям — машино- та автомобілебудування.

Для залучення "дармової" інтелектуально — робочої сили було запроваджено "Блакитну картку" ("Blue Card"), мета якої — всебічне полегшення умов для міграції висококваліфікованих працівників у країни Європейського Союзу із різних країн.

Розширення ЄС в останнє десятиліття, світова економічна криза, проблеми працевлаштування власних громадян, а також зростаюча кількість біженців через військові конфлікти в Африці, на Близькому Сході сприяли тому, що вирішенню питань міграції і насамперед нелегальної міграції у країнах Європейського Союзу стала приділятися значна увага.

Так, 8 жовтня 2015 року через масовий наплив біженців Рада ЄС з питань юстиції та внутрішніх справ затвердила всеохопний план дій щодо активізації політики повернення нелегальних мігрантів до їхніх країн.

Водночас ці дії не стосуватимуться біженців, які перебувають під міжнародно-правовим захистом. Міністр закордонних та європейських справ головуючого в ЄС Люксембургу Жан Асселборн заявив: "Ми завжди казали, що повинні захищати тих, хто потребує міжнародного захисту. Однак ті, хто не потребує міжнародного захисту, повинні бути повернені до своїх країн".

За інформацією видання, рішення про майбутню політику повернення нелегальних мігрантів передбачає всеохопний комплекс заходів щодо посилення співробітництва між країнами-членами, третіми країнами, агентством ЄС з управління кордонами Frontex у питанні реадмісії нелегальних мігрантів з території Євросоюзу.

Особлива роль у плані також покладається на дипломатичні представництва ЄС у країнах, які є найбільшими джерелами нелегальних мігрантів. Так, для координації політики ЄС з повернення нелегальних мігрантів новостворені Європейські міграційні офіси зв'язку будуть розгорнуті до кінця 2015 року в Єгипті, Марокко, Лівані, Нігері, Нігерії, Сенегалі, Пакистані, Сербії, Ефіопії, Тунісі, Туреччині, Судані та Йорданії.

22 вересня 2015 року в Євросоюзі домовились про квоти на розселення мігрантів. Відповідно до цього плану, Європа може розселити до 120 000 тисяч біженців, більшість із яких погодилися прийняти Німеччина, Франція й Іспанія. За ними слідує Польща, Нідерланди, Бельгія та Швеція. План передбачає квоти для кожної держави. Проти голосували країни Центральної Європи, такі як Чехія, Словаччина, Румунія та Угорщина. Фінляндія ж утрималася. Схема прийняття мігрантів, як нам видається, мала б бути добровільною. Хоча, як на наш погляд, ці країни скоріше за все матимуть невеликий вибір в цьому питанні. Згідно з правилами ЄС, країна, яка не згодна з політикою щодо міграції, яку застосували до неї, може звернутись зі скаргою до Європейської Ради. На тих країн-членів, які відмовляються прийняти мігрантів, накладатимуть грошовий штраф у розмірі 0,002% від ВВП [1].

За оцінкою ООН, цього року кількість мігрантів у країни Європи вже перевищила 300 тис. людей. Нова система розподілу біженців буде заснована на економічних показниках країн, чисельності їх населення, рівні безробіття та кількості біженців.

Представники Німеччини заявили, що ФРН розраховує ще в цьому (2015 р.) прийняти 800 тис. біженців. За словами віце-канцлера ФРН Зігмара Габріеля, країна зможе приймати по 500 тис. біженців щороку протягом кількох років [1].

Зважаючи на це, Європейська комісія представила список невідкладних заходів, які будуть вжиті у відповідь на кризову ситуацію з нелегальними мігрантами в Середземному морі, а також кроки, які повинні бути прийняті найближчими роками, щоб краще управляти міграційними процесами.

Крім того, Єврокомісія розробляє додаткові ініціативи, засновані на чотирьох аспектах, для поліпшення процесу управління міграцією.

Зниження стимулів для нелегальної міграції, зокрема, шляхом включення європейських офіцерів з міграції в делегації ЄС у ключових третіх країнах; внесення змін у правову основу нової програми швидкого повернення, узгодженої з прикордонним агентством ЄС (Frontex); нові заходи, які зроблять нелегальне перевезення людей дуже ризикованим; усунення ключових причин нелегальної міграції шляхом розвитку співробітництва та гуманітарної допомоги.

Управління кордонами — порятунок життів і забезпечення безпеки зовнішніх кордонів, зокрема, шляхом зміцнення ролі і потенціалу Frontex; допомога у зміцненні потенціалу третіх країн у сфері управління їх кордонами; подальше об'єднання, в разі необхідності, деяких функцій берегової охорони на рівні ЄС.

Сильна загальна політика надання притулку: пріоритетом є забезпечення повної та послідовної реалізації Спільної європейської системи надання притулку, зокрема шляхом сприяння надання систематичної ідентифікації та відбитків пальців.

Нова політика легальної міграції: акцентування на підтримці іміджу Європи, де є демографічний спад, як привабливого місця для мігрантів, зокрема, шляхом модернізації схеми "Блакитної картки", максимізації вигод від міграційної політики, в тому числі шляхом забезпечення більш дешевих, швидких і безпечних грошових переказів [4].

Однак проблема вироблення спільної міграційної політики у рамках ЄС має не тільки економічну та гуманітарну складову, — на неї великою мірою впливають політичні розбіжності. Країни півночі й півдня Європи, країни "периферії" та ті, що розміщені всередині континенту, все ще обстоюють різні підходи. І поки що ніякі людські трагедії не здатні примусити їх діяти одноставно.

Незважаючи на те, що міграція в основному пов'язана з процесами трудової мобільності, економічними показниками і зайнятістю, регулювання у сфері міграції в багатьох країнах і регіонах звелось до функцій контролю та охорони правопорядку.

Регулюванням міграції в приймаючих країнах займалися переважно міністерства праці та зайнятості. Така тенденція відображала пріоритети регулювання ринку праці, забезпечення захисту працівників, розв'язку міжнародних трудових відносин та ведення соціального діалогу. Впорядкування зростаючого контингенту іноземної робочої сили установами, які виконують контрольні функції, веде до зміщення акцентів у правозастосуванні в галузі трудових відносин. Вони зміщуються з забезпечення стандартів праці до використання інструментів контролю в області імміграційної політики та охорони правопорядку при вирішенні трудових конфліктів на шкоду соціальному діалогу.

Використання праці мігрантів — дешевої, покірної, що легко адаптується, робочої сили, від якої можна позбутися без соціальних наслідків, — тепер не просто бажано. Для багатьох держав забезпечення наявності трудових ресурсів усередині країни для виконання роботи і підтримки економіки на плаву стало життєво важливим. І вже не має значення, що це за робота і хто її

виконує. Незважаючи на риторику про необхідність регулювання міграції, робота мігрантів залишається невідповідною. Цей факт часто ігнорується, оскільки вони дають дешеву доступну працю, необхідну для підтримки життєздатності підприємств, забезпечення зайнятості та конкуренції. При цьому соціальні та людські витрати залишаються високими.

У результаті міграції відбувається омолодження робочої сили, забезпечується життєздатність сільськогосподарства, будівництва, охорони здоров'я, готельного та ресторанного бізнесу, туризму та інших секторів економіки. За рахунок мігрантів задовольняється зростаючий попит на вміння та навички і створюються стимули для підприємницької діяльності. Грошові перекази мігрантів, передача досвіду і навичок, інвестиції та зростання товарообігу сприяють економічному розвитку і процвітанню багатьох країн світу.

ВИСНОВКИ

Міграція у короткотривалому періоді — це, по-перше, найважливіший ресурс економічного розвитку і зростання продуктивності праці для високо розвинутих країн; по-друге, основний інструмент поповнення дефіциту кваліфікованої і робочої сили; по-третє, засіб компенсації зниження в силу демографічних факторів чисельності робочої сили і старіння населення; по-четверте, ключовий фактор регіональної економічної інтеграції, що забезпечує розвиток і добробут суспільства.

Недостатнє наукове осмислення впливу міграційних процесів у довготривалому періоді на українське суспільство, а також вади в адміністративному та соціально-економічному управлінні ними вкупі з іншими обставинами обумовлює ряд несприятливих наслідків.

По-перше, спостерігається низький рівень передбачуваності та прогнозованості процесів міграції та її наслідків для приймаючих сторін-країн.

По-друге, слабо використовується потенціал зовнішньої і внутрішньої міграції населення з метою поліпшення соціально-економічної та культурно-духовної ситуації в Україні.

По-третє, найчастіше стихійний (нерегульований) характер міграції, в якій до теперішнього часу чималу частку становлять нелегальні мігранти, очевидно, призводитиме до погіршення міжетнічних, та міжконфе-

сійних відносин, сприятиме зростанню національної і соціальної напруженості, загостренню кримінальної обстановки в регіонах їх розселення.

По-четверте, прогалини в системі адміністративно-правового та соціального регулювання міграційних процесів обумовлюватимуть поширення неформальних (найчастіше негативних) практик у діях регіональних органів державної влади та муніципального управління, а також у діях роботодавців.

Література:

1. В Європі критикують квоти для мігрантів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bbc.com/ukrainian/politics/2015/09/150923_eu_quotas_critics_she

2. МОТ. Международная трудовая миграция: подход, основанный на правах. Международное бюро труда. — Женева, 2010. — С. 1.

3. Про затвердження Методики аналізу ризиків з метою протидії нелегальній міграції [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0587-15>

4. Managing migration better in all aspects: A European Agenda on Migration [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4956_en.htm

References:

1. BBC (2015), "In Europe criticized quotas for migrants", available at: http://www.bbc.com/ukrainian/politics/2015/09/150923_eu_quotas_critics_she (Accessed 10 Nov 2015).

2. The International Labour Office (2010), *Mezhdunarodnaia trudovaia myhratsiya: podkhod, osnovannyj na pravakh* [International labor migration: an approach based on rights], The International Labour Office, Geneva.

3. Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine "On approval of the method of risk analysis to counter illegal migration", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0587-15> (Accessed 10 Nov 2015).

4. European Commission (2015), "Managing migration better in all aspects: A European Agenda on Migration", available at: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4956_en.htm (Accessed 10 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 24.11.2015 р.

ПЕРЕДПЛАТА

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА: "САММІТ", "ІДЕЯ", "БЛІЦІНФОРМ", "KSS", "МЕРКУРІЙ", "ПРЕСЦЕНТР", "ВСЕУКРАЇНСЬКА ПЕРЕДПЛАТНА АГЕНЦІЯ", "ФЛОРА", "ПЕРІОДИКА", "КОБЗАР", "ДІАДА", "ДОНБАС ДЕ-ЮРЕ", "ДІЛОВА ПРЕСА", "ФАКТОР"