

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць
учених та аспірантів

Випуск 20/1

Заснований у 2006 році
Видається чотири рази на рік

Переяслав-Хмельницький
2013

ББК 65.9(4)
УДК 330.658.114
18Е

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань національної економіки України, розвитку підприємництва, аграрної економіки, функціонування фінансової системи та соціальної сфери.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

Редакційна рада: **Боголіб Т. М.**, докт. екон. наук (головний редактор);
Алексєєв І. В., докт. екон. наук; **Галиця І. О.**, докт. екон. наук; **Калюга Є. В.**, докт. екон. наук;
Кириленко О. П., докт. екон. наук; **Федулова Л. І.**, докт. екон. наук, **Оболенська Т.Є.**, докт. екон. наук;
Плескач В. Л., докт. екон. наук; **Захарін С. В.**, докт. екон. наук; **Мех О. А.**, докт. екон. наук;
Навальна М. І., докт. філол. наук, **Макарчук І. М.**, канд. екон. наук, **Чабан Г. В.**, канд. екон. наук,
Кучеренко С. Ю., канд. екон. наук (відп. секретар).

Міжнародна редакційна рада: **В. Косєдовский** докт. екон. наук (Польща); **В. Воронов** докт. екон. наук (Латвія); **І. Бойко** докт. екон. наук (Росія); **О. Ванкевич** докт. екон. наук (Республіка Білорусь);
О. Доріна докт. екон. наук (Республіка Білорусь); **А. Левітська** докт. екон. наук (Республіка Молдова);
Р. Нурєєв докт. екон. наук (Росія); **М. Шефер** докт. екон. наук (Німеччина); **С. Полоник** докт. екон. наук (Республіка Білорусь), **М. Хітов** докт. економіки (Болгарія); **Т. Тетеринець** канд. екон. наук (Республіка Білорусь).

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди». Протокол № 6 від 26 лютого 2013 року.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць «Економічний вісник університету» внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Адреса редакційної колегії:
08400, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30, к. 107.

Засновник та видавець: Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди».

Художник обкладинки: Попенко О.В.
Коректор: Навальна М.І.
Верстка: Попенко О.В.

Підписано до друку 26 березня 2013 року. Формат 60x84/8.
Папір офсет. №1.
Гарнітура тип Arial. Друк офсетний. Ум. др. арк. 24,41
Обл.–вид. арк. 21,08. Наклад 300 примірників.

Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди.

08400, обл. Київська, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи (серія КВ, №12268-1152 Р від 01.02.2007.

Тел./факс +38 (04567) 5–66–71; 5–63–94; e-mail: ekon.dek@mail.ru

Періодичне наукове видання "Економічний вісник університету" зареєстроване в міжнародній базі даних періодичних видань:

ISSN 2306-546X
Key title: Ekonomičnij vїsnik unїversitetu
Abbreviated key title: Ekon. vїsn. unїv.

©ПХДПУ, 2013.

УДК 631.158:331(476)

Базылева М.Н.,

кандидат экономических наук, доцент, Белорусского государственного экономического университета (г. Минск)

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ: УРОВНИ АНАЛИЗА

В статье анализируется сущность человеческого капитала, основные его элементы, а также анализируются компоненты инвестиций в человеческий капитал. Теоретические моменты рассматриваются на основе анализа фактического состояния развития человеческого капитала в экономике Республики Беларусь. Определяется характер воздействия человеческого капитала на экономический рост, а также деятельность государства по стимулированию или торможению развития человеческого капитала.

Ключевые слова: занятость, заработная плата, мотивация труда, нестандартные формы занятости, новая экономика, организация труда, профессиональное обучение, собственность, социальный капитал, субъект трудовых отношений, технологический базис, трудовые отношения, человеческий капитал.

The essence of the human capital and its basic elements are analyzed in the article. The components of investments into the social capital are analyzed. The theoretical aspects are considered on the basis of the analysis of the actual status of development of the human capital in the economics of Belarus. The nature of influence of the human capital upon economical grows and the activity of the state on the stimulation and slowdown of the development of the capital are determined.

Keywords: Employment, wages, labor motivation, precarious employment, the new economy, labor, vocational training, property, social capital, the subjects of labor relations, technological base, labor, human capital.

Введение. Процессы глобализации и межрегиональной мировой интеграции, охватившие практически все страны и континенты, социальные слои населения оказали значимое воздействие на экономическую жизнь, и в первую очередь, на трудовые отношения и накопление человеческого капитала. Приобретая цепной, постоянный и одновременно трансформационный характер, трудовые отношения олицетворяют систему новых экономических отношений, реализующихся как в рамках национального пространства, так и в пределах мирового рынка труда. Интернационализация и глобализация экономики усиливают этот процесс, взаимоувязывая его с формированием новой экономики, а поскольку, каждая нация уникальна по-своему, в каждом государстве складывается уникальный человеческий капитал. Наиболее значимым изменениям подвергается развитие главного элемента общества – конкретного человека, реализация которого полноценно осуществляется именно в трудовой деятельности, а это означает, что процессы накопления человеческого капитала становятся главным звеном экономических и социальных отношений. Актуальность выбранного исследования предопределяется следующими моментами.

Во-первых, предпринимательско-собственнический аспект отношений экономической системы заменяется профессионально-экономическим, определяющее место в котором занимает труд и человеческий капитал. С момента появления неравенства в обществе и возникновения государства именно собственность определяла и статус государства, и место субъекта хозяйствования и личности в нем. С момента вступления рыночной экономики в информационную стадию развития ситуация меняется. В качестве основных системообразующих элементов экономической системы, наряду с собственностью, выступают трудовые отношения и человек, предпринимательский сектор и хозяйственный механизм. При этом предпочтение в данной системе отношений отдается трудовым отношениями человеческому капиталу, ибо они олицетворяют ныне далеко не индивидуальный труд, а высокотехнологический, информационный процесс труда, свойственный новой экономике.

Во-вторых, развитие государств по пути формирования новой экономики существенно изменяет формы и механизмы включения индивида в производственный процесс, связанные с появлением и бурным развитием информационных и телекоммуникационных технологий, качественным скачком в научном и техническом прогрессе, а это требует не только более высокого уровня квалификации, но и нового качества работника, что влияет на модификацию системы потребностей и мотивации работников.

В-третьих, усложнение на базе новых технологий производственных процессов, выдвигает новые требования к работнику как субъекту трудовой деятельности. Становится важна уже не просто экономическая составляющая, как совокупность накопленных способностей, знаний, навыков, но и социальная и образовательная - в виде общественного статуса и должностного положения, и личностная самореализация и самоактуализация человека. Учет этих моментов позволит определить, насколько работник как носитель человеческого капитала имманентен новой экономике; насколько он в состоянии адаптироваться к изменениям, происходящим в технике и технологии.

В-четвертых, развитые государства мира вступили в эпоху новой экономики, которая характеризуется не только прогрессом в сфере высоких технологий, повышенным вниманием к интеллектуальному и творческому труду, но и ростом числа субъектов хозяйствования, которые работают в новых условиях. В результате весьма значимыми являются вопросы о том, как индивиды взаимодействуют друг с другом, умеют ли они работать в коллективе, насколько велико их доверие к обществу и государству. Следует выяснить, будет ли работник как носитель элементов человеческого капитала не просто обладать определенными навыками, образованием, но и захочет ли он применить все свои способности и знания реально и с полной отдачей, во благо компании, будет ли он любить свое дело и не только формально исполнять свои обязанности, а творчески подходить к работе. Это покажет, насколько современный работник является носителем элементов социального капитала.

В-пятых, развитие новой экономики трансформирует проблемы и противоречия развития. Внимание к социальным моментам является одним из способов их разрешения. Именно концепция социального капитала объясняет закономерности функционирования современного общества в таких понятиях как доверие, культура, социальные сети, добровольческие ассоциации. Социальные отношения не просто становятся элементами социальной структуры общества, они имеют свой собственный статус, свое значение и могут рассматриваться как ресурсы производственной деятельности, которые существенно увеличивают эффект труда.

В-шестых, формирование новой экономики требует существенно повышая гибкости трудовых отношений на микроуровне и макроуровне. В этом контексте требует дальнейшего переосмысления и развития определенная часть неформальных трудовых отношений. Как известно, экономическая деятельность в современных государствах регулируется формальными институтами, подчинение которым является обязательным и наказуема в случае отступления от правил. Совсем иной принцип регулирования заложен в системе социальных норм, культурных традиций, легитимных образцов поведения, на основе которых возможно достижение договоренностей, которые не нуждаются в формализации. Элементы позитивных неформальных отношений должны исполняться, иначе их субъекты будут терять доверие, терпеть социальную изоляцию, будет иметь место снижение престижа и т.п. Исследование гибкости трудовых отношений позволит соединить механизмы формальных и неформальных трудовых отношений и повысить эффективность трудовой деятельности.

В-седьмых, последние десятилетия в экономике и политике определенной критике подвергалась роль государства в экономической системе, что было связано с негибкостью механизмов управления, коррумпированностью общества и приводило к удалению государства от экономики и социальной сферы. Развитие новой экономики, анализ изменений человеческого капитала в новой экономике позволит по-новому подойти к формам и методам работы государственной власти, повысит роль государственных институтов управления.

Обозначенными выше моментами и обусловлена актуальность представленного исследования.

Экономисты рассматривают проблемы человеческого капитала и трудовых отношений в разных аспектах. Так экономико-правовые аспекты охарактеризованы в работах Анисимова Л.Н., Ивановой Ю.И., Лопухина В.Ю., Малашенко В.П., Мамытова Е.К., Одегова Ю.Г., Скрипченко Д.Г., Сутягина А.В. и др. Социальный контекст при анализе человеческого капитала и трудовых отношений преобладает в работах Азаровой Н.Б., Гейца И.В., Горелова Н.А., Малашенко В.П., Федченко А.А., Чепуренко А.Ю. и др. Развитие института собственности в контексте анализа трудовых отношений рассматривается в работах Бондаренко Э.Н., Булановой Н.В., Львова Д.С., Смирнова И.А. и др. Феномен новой экономики в общесистемном толковании определен в работах Белолипецкого В.Г., Гапоненко А.Л., Зотовой Е.С., Игнацкой М.А., Иноземцева В.Л., Корнейчука Б.В., Лазарева И.А., Макарова В.Л., Пороховского А.А., Рашковского Е., Рыючака А.В., Стрельца И.А., Осипова Ю.М. и др. Развитие неформальных трудовых отношений рассматривается в работах Ароновой С.А., Барсуковой С.Ю., Бобровских А.В., Заславской Т., Кандиоти Д., Ковалева Е., Кубишина Е., Седовой Н.Н., Тереховой А.А., Шанина Т., Ярыгиной Т. и др. Исследование проблем социальных типов трудовых отношений в контексте реализации идей социального партнерства нашло свое отражение в трудах Беляевой И., Верхана П.Х., Генкина Б.М., Ермоленко Т., Кирилушкиной И.А., Кубицкого С.И., Переверзева М.П., Садовой Е. и др. Исследование проблем, связанных с содержательными моментами понятий трудовые ресурсы, трудовой потенциал, человеческие ресурсы, человеческий потенциал, кадровый потенциал нашло свое отра-

жение в работах Кижеватовой Е., Корнейчука Б.В., Нижегородцева Р.М., Рубина Я.И., Соболевой И.В., Тесленко А.Н., Шаталовой Н.И. и др. Анализ процессов накопления и развития человеческого капитала получил реализацию в исследованиях Добрынина А.И., Дятлова С.А., Ерохина С.Г., Ильинского И.В., Исаенко А.Н., Рубина Я.И., Соболевой И.В., Супяна В., Тесленко А.Н., Цыренова Е.Д., Щетинина В.П. и др. Развитие теории социального капитала нашло отражение в работах Вильховченко Э., Монусовой Г., Стрельниковой Л.В., Сысоева С.А., и др. Макроэкономические особенности развития трудовых отношений нашли свое выражение в исследованиях Збышко Б.Г., Кендрика Дж., Лебедевой Л.Ф., Новикова А.В., Марцинкевича В.И., Супяна В. и др.

Основная часть. Сам термин «человеческий капитал» не является новым. В своем современном толковании понятие выдерживает множественность подходов, по крайней мере три. Наиболее широкое толкование термина приводит к осознанию того факта, что человеческий капитал начинает включать не только производительные качества индивидов и их возможность извлекать доход, но и комплекс моральных, этических, психологических, мировоззренческих качеств индивида. Подобного подхода придерживался Л.Туроу, который включал в человеческий капитал такие свойства человека, как «уважение к политической и социальной стабильности, что приобретает преимущественно в результате соответствующего воспитания и образования... Все общества хотят создать индивидуума с определенными будущими предпочтениями... Общество может рассчитывать на получение известных выгод от различных проектов инвестиций в человека именно потому, что они изменяют будущие или текущие предпочтения таким образом, что последние становятся совместимыми со стремлениями общества (или большинства в обществе). Такие изменения в предпочтениях имеют ценность для общества, но не обязательно для индивидуума» [1, с. 12]. При подобном подходе наиболее значимыми составляющими человеческого капитала объявляются культура и образование, а также степень владения научными знаниями и информацией [2, с. 204]. Помимо этого, в такой трактовке человеческий капитал примыкает и к человеческому потенциалу, поскольку рассматривается скорее как ценность не для индивида, а для общества, которое его оценивает. Оно стимулирует развитие таких проектов инвестиций в человека, которые изменяют настоящие и потенциальные потребности людей, чтобы они коррелировались с потребностями общества в целом, поэтому человеческий капитал выступает как социальное благо, а не индивидуальное. Принятие широкого подхода к трактовке человеческого капитала позволит отразить четыре блока человеческого потенциала личности – социальный, институциональный, интеллектуальный, трудовой [3, с. 21].

В соответствии со вторым подходом человеческий капитал рассматривается как свойство человеческой личности как таковой. Важнейший представитель данной трактовки – Дж.Кендрик. Помимо «неосязаемого человеческого богатства», которое включает фонды образования, мобильности и здоровья, он использует понятие «осязаемого человеческого богатства», которое содержит аккумулированные издержки содержания детей до трудоспособного возраста. В этом случае человеческий капитал становится неотделимым от живого человека и представляет собой совокупность физического здоровья человека и его квалификации [4, с. 45].

Наиболее узкая трактовка человеческого капитала представляет третий подход к определению обозначенной категории. Здесь достаточно четкое определение дал У. Боуэн [5, с. 41], который подразумевал под данной категорией приобретенные навыки, знания, мотивации и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг. В соответствии с данным определением можно указать на ряд признаков, которым соответствует человеческий капитал: это накопленный запас навыков, знаний, мотивации и энергии; этот запас используется в производственной деятельности; поскольку целью последней является рост прибыли или дохода, то использование человеческого капитала приводит к их росту; зависимость между затратами в человеческий капитал и доходами стимулирует инвестиции в человека.

Автору представляется необходимой трактовка человеческого капитала как совокупности врожденных способностей, талантов, здоровья; знаний, умений субъектов трудовых отношений, полученных через обучение, образование и практический опыт, требующих отвлечения средств от текущего потребления; которые способствуют росту производительности труда, качества деятельности, способствуют увеличению заработков, служат основой для постоянного процесса повышения квалификации, стремления к самосовершенствованию, благодаря действующей и активированной системы мотивации. Мотивация представляет собой процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей, целей организации и общества в целом. Она является формой активности людей по достижению определенного результата. Эта направленная деятельность возникает из-за потребности человека в определенных предметах или явлениях, необходимости изменить свое материальное или социальное положение, она всегда связана с постановкой цели и продумыванием средств ее достижения.

Человек осуществляет деятельность, при этом он руководствуется определенными принятыми в обществе правилами и нормами поведения, идеалами, привычками, нравственными принципами. Мотивация означает не просто направленность субъекта на определенный предмет потребности, она будет иметь место в том случае, когда индивид достаточно ясно предполагает результаты своей деятельности и его последствия. Жизненный опыт свидетельствует о том, что мы всегда обладаем правом выбора. Не бывает безвыходных ситуаций. Мотивация же является процессом, путем которого мы можем осуществить выбор между предполагаемыми вариантами действий. Наше поведение

будет предопределяться условиями макро и микроэкономического порядка. В первом случае речь идет о социально-экономических условиях жизнедеятельности общества, особенностях психологического, политического, религиозного и культурного порядка. В качестве условий мотивации трудовой деятельности выступают два блока элементов: во-первых, индивидуально-психологические особенности (социальные, экономические, политические, нравственные перспективы и идеалы; стремления к организации жизни и быта; насущная потребность; сильное чувство; привычки, традиции, предрассудки; подражание, энергетические возможности); ожидаемые последствия действий. Таким образом, мотивацию можно представить как процесс определения потребностей, целей, алгоритма поведения, осуществления обществом целенаправленных усилий по достижению конкретного результата, предопределяемых параметрами – условиями функционирования экономической системы.

Если трактовка человеческого капитала не достаточна нова в науке, то проблемы управления человеческим капиталом только начинают рассматриваться. С позиции автора *под управлением человеческим капиталом* следует понимать процесс влияния субъекта управления на объект управления на основе информации и последовательных управленческих решений. В своем наиболее общем виде управление человеческим капиталом можно рассматривать как создание благоприятных условий для формирования, развития и накопления человеческого капитала и последующая реализация способностей и возможностей человека в экономике.

Управление человеческим капиталом необходимо рассматривать на микро- и макроуровнях. Макроуровень представляет собой мероприятий, направленных на распределение человеческого капитала согласно потребностям реального сектора экономики с учетом прогнозов средне и долгосрочной перспективы инновационного развития. В этом контексте наиболее важными являются вопросы управления человеческим капиталом посредством трудового законодательства, обучения, переподготовки и повышения квалификации, оплаты и мотивации, спроса и предложения в целом на рынке труда, занятости и безработицы, взаимодействия наемных работников и работодателей, уровня жизни и социальной защиты.

Система управления человеческим капиталом на макроуровне будет включать следующие компоненты: объект, субъект, цели и задачи, механизм и методы управления. Механизм управления человеческим капиталом представляет собой совокупность органов, средств и методов, направленных на достижение высокого уровня человеческого капитала. В качестве объекта управления человеческим капиталом можно рассматривать конкретного субъекта хозяйствования, который в пределах своей деятельности реализует вопросы накопления и эффективного использования человеческого капитала. К субъектам управления человеческим капиталом следует отнести органы государственного управления, которые, исходя из функций, можно разделить на органы общей, специальной и отраслевой компетенции. К органам общей компетенции относятся исполнительные, распорядительные, законодательные органы республиканского и местного уровней. В их функции входит координация управленческой деятельности на всех уровнях. К органам специальной компетенции относят те из них, которые осуществляют управленческую деятельность на межотраслевом уровне по специальным вопросам (например, труд и зарплата). Органы отраслевой компетенции – это отраслевые министерства, осуществляющие функции только в пределах делегированных им полномочий.

При осуществлении процессов накопления человеческого капитала на макроэкономическом уровне субъект управления может использовать целую совокупность методов, таких как, административно-правовые, экономические и социальные. Административно-правовые методы предполагают прямое воздействие субъекта на объект, носят обязательный характер (установление границ трудоспособного возраста, определение продолжительности рабочей недели и т.п.). Экономические методы связаны с установлением экономических нормативов, совершенствованием организации оплаты труда, созданием экономических рычагов и стимулов. К социальным относят методы, которые основаны на моральном и психологическом воздействии и связаны с использованием человеческого капитала.

Микроуровень в управлении человеческим капиталом представляет собой мероприятия, основанные на инвестировании в человеческий капитал, направленные на развитие, приобретение индивидуумом ценностей в виде знаний, умений и способностей, морально-волевых качеств, формирующих основу для использования человеческого капитала. При этом инвестиции могут рассматриваться в двух аспектах, как вложение финансовых средств, так и непосредственно определенные виды деятельности. Существует и классификация инвестиций в человеческий капитал на вещественные (затраты, необходимые для физического формирования человека – на воспитание ребенка) и неимущественные (они способствуют росту производительности капитала, воплощенного в людях, умножают их знания и опыт) [6, с. 63].

В какой бы форме не осуществлялись инвестиции в человеческий капитал, они обладают определенной спецификой:

- Отдача от инвестиций в человеческий капитал непосредственно зависит от срока жизни его носителя (от продолжительности трудоспособного периода). Чем раньше делаются вложения в человека, тем быстрее они начинают давать отдачу. Однако, более качественные и длительные инвестиции дают и более долговременный эффект.

- Человеческий капитал не только подвержен физическому и моральному износу, но и способен накапливаться.
- По мере накопления человеческого капитала его доходность повышается до определенного предела, ограниченного верхней границей активной трудовой деятельности, а потом резко снижается.
- При формировании человеческого капитала имеет место «обоюдный множительный эффект», суть которого заключается в том, что в процессе обучения улучшаются и возрастают характеристики и способности не только у обучаемого, но и у того, кто обучает.
- Не всякие инвестиции в человека могут быть признаны вложениями в человеческий капитал, а те, которые общественно целесообразны и экономически необходимы.
- Характер и виды вложений в человека обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями.
- По сравнению с инвестициями в иные различные формы капитала инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными как с точки зрения общества, так и человека.

В наиболее общем виде существенные изменения в работнике как носителе элементов человеческого капитала можно свести к модификации структуры и повышению качества рабочей силы, сдвиг в приоритетах расходов на накопление элементов человеческого капитала, в требованиях квалификации и переподготовки, трансформация самих процессов накопления. Во-первых, человеку в процессе накопления знаний присущи свойства самосовершенствования и саморазвития, результатом чего становится изменение структуры и повышение качества рабочей силы. Акцент смещается в сторону инновационной составляющей человеческого капитала, ибо это оборачивается совершенствованием производственных и технологических процессов. Во-вторых, поскольку, основной вклад в производительность и продуктивность вносят работники в возрасте 25-40 лет, то особое значение приобретают вложения в удлинение производительной деятельности работников, т.е. растут инвестиции в поддержание здорового образа жизни и здоровья человека. В-третьих, существенным образом изменились объективные требования к знаниям и навыкам работников, подготовке и переподготовке кадров, повышению их интеллектуального и культурного уровня, созданию условий для творческого развития и самореализации личности. В-четвертых, происходят существенные изменения в накоплении человеческого капитала. Поскольку не вся информация поддается кодификации, глобальные информационные сети не решают проблемы генерирования знаний, эти пробелы должны быть дополнены коммуникативными связями и сотрудничеством в социальной общности, т.е. элементами социального капитала, носителем которых становится человек. В-пятых, с ростом требований к субъекту трудовых отношений как носителю элементов человеческого и социального капитала, меняется порядок создания рабочих мест. Глобализация экономических и социальных отношений, повсеместное использование коммуникационных технологий и информации приводят к возникновению новых профессий и ликвидации старых, преобразуется характер трудовой деятельности. Важнейшим фактором успешности индивида и организации становятся знания и непрерывный процесс обучения. По мнению автора, наиболее существенными характеристиками зрелости процесса управления человеческим капиталом и высокого уровня его развития, выступают развитые формы организации труда, которые могут отражаться такими параметрами, как количественная гибкость (изменяется либо число занятых, либо оплата их труда), функциональная (используется уже имеющийся контингент, фирма меняет количество часов работы, переучивает персонал, меняет его местами), пространственно-временная (использование нестандартных, гибких форм занятости и организации трудовой деятельности, внедрение гибких режимов труда, дифференцированных форм найма и увольнения).

Когда мы используем понятие гибкой формы занятости, то имеем в виду формы использования труда субъектов трудовых отношений, которые основаны на применении нестандартных организационно-правовых условий деятельности, основной характеристикой которых выступает гибкость. В современной литературе ее трактуют, как правило, не столько как внешнюю подвижность субъекта, сколько как приспособляемость его внутренней структуры, потенциальную способность сохранять управляемость и функциональное равновесие при изменении внешних условий деятельности. Развитие и широкое распространение новых нестандартных форм деятельности в современной экономике явилось результатом целого комплекса социально-экономических, политических, технических изменений, которые вызвали возникновение новых сфер приложения труда.

Гибкий график работы представляет преимущества всем субъектам трудовых отношений, представляя возможность более эффективного управления временем как ресурсом. Наниматель в состоянии варьировать степень трудовой нагрузки работников, осуществляя гибкое реагирование на изменение рыночной ситуации, представляя работникам дополнительное свободное время в ненапряженные производственные периоды и увеличивая рабочие периоды в напряженные периоды. Работник получает дополнительные преимущества за счет возможности выбора начала и окончания работы, учитывая свои физиологические и психологические особенности и фазы наибольшей биологической активности.

Современные исследователи выделяют множество нестандартных форм привлечения к трудовой деятельности [7, с. 126], [8, с. 68-76], [9, с. 24-36]:

- Временная занятость – деятельность работников, которые заключили трудовые контракты на определенный срок или на выполнение конкретного объема работ, так же имеющие сезонную, случайную или разовую работу;
- Неполная, частичная занятость, означает, что работники имеют трудовые контракты на неполное рабочее время либо обычная продолжительность рабочего времени меньше стандартной величины;
- Недозанятость – сюда относят работников, временно отсутствующих на рабочем месте или которые трудятся меньше обычного времени по независящим от них причинам;
- Сверхзанятость – характерна для работников, чья продолжительность рабочего времени больше определенной величины;
- Самостоятельная занятость - она охватывает работодателей, членов производственных кооперативов и самозанятых в узком смысле слова;
- Неформальная занятость.

В условиях зрелости человеческого капитала наиболее значимыми среди новых форм нестандартной занятости и организации труда являются телеработа и заемный труд. Заемный труд в последнее время является весьма обсуждаемой проблемой, особенно в виду многообразных форм его проявления и невозможностью четкой нормативно-правовой регламентации, а также достаточно быстрым его распространением. По прогнозам Международной конфедерации агентства заемного труда, частные агентства занятости могут создать в ближайшие годы рабочие места для 6,5 миллиона человек ежедневно [10, с. 143]. Как показывает практика, заемный работник обладает определенными характеристиками: во-первых, он относительно молод. В Западной Европе средний возраст составляет 41,4 года, в Германии - 37,5 лет, в Испании около 84% моложе 34 лет, подобная ситуация характерна для Франции, Швеции, Дании. Во-вторых, уровень образования заемных работников ниже, чем в среднем по стране. В Германии 13,2% заемных работников имеют высшее образование, тогда как в экономике в целом – 20,8%. В-третьих, прослеживается тенденция, что большие фирмы используют заемный труд чаще, чем мелкие [11, с. 23-24].

В Финляндии было проведено исследование причин, по которым работники выбирают заемный труд в качестве формы занятости. Самым популярным стало использование его в качестве альтернативы безработице – 38%, возможность перейти на постоянную работу – 19%, приобретение опыта работы – 15%, дополнительный заработок для студентов – 10%, как альтернатива постоянному труду – 4%, дополнительный заработок к другой работе – 4%, совмещение работы с семейными обязанностями, разнообразие заданий – 1%, свобода выбора времени работы, другое – 6% .

Одной из наиболее существенных черт заемного труда является тот факт, что трехсторонняя модель трудовых отношений «работник-наниматель-государство» трансформируется в четырехстороннюю «работник - агентство- организация-пользователь». В качестве разновидностей заемного труда можно выделить четыре формы:

1. Аутсорсинг человеческих ресурсов. В данном случае компания передает во внешнее управление всю или значительную часть кадровой работы (найм-увольнение сотрудников, ведение трудовых книжек, издание приказов), бухгалтерскую деятельность или вспомогательную деятельность (охрана, уборка).
2. Аутстаффинг – представляет собой выведение части своих работников за рамки штата через процедуру увольнения и перевод их в кадровое агентство, которое и заключает с ними трудовые договора.
3. Подбор временного персонала – предоставление временного и сезонного персонала на короткий срок, на выполнение проекта или на сезонные работы. В этом случае кадровое агентство само подбирает работников и заключает с ними гражданско-правовые договора и полностью несет за них ответственность. В данном случае реализуется четырехсторонняя модель трудовых отношений.
4. Лизинг персонала – предоставление находящихся в штате кадрового агентства сотрудников клиенту на относительно длительный срок – от трех месяцев до нескольких лет. В данном случае реализуется четырехсторонняя модель трудовых отношений.

Наше государство осуществляет трансформацию экономических отношений и, несмотря на определенные сложности, которые имели место в реформенный период развития Республики Беларусь, можно констатировать, что наше государство благодаря активной политике, направленной на стимулирование экономического роста, сумело сохранить высокий уровень развития человеческого капитала и осуществляет мероприятия по его увеличению, об этом свидетельствуют данные таблицы (таблица).

Как известно, наиболее обобщающим показателем уровня развития и эффективности использования человеческого капитала является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). По последним данным наше государство занимает 65 место в мировом рейтинге, входя в группу стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала и, занимая первое место среди государств СНГ. Наиболее высокие параметры стали достижимы благодаря высокому уровню грамотности взрослого населения (на уровне развитых стран мира) и достаточно продолжительной жизни населения с учетом здоровья. Это обусловлено, в первую очередь тем, что государство продолжает социальную ориентацию белорусской модели и значительные средства 5,8% ВВП тратятся на обра-

зование и здравоохранение. Тем не менее, несколько мы отстаем в производстве ВВП на душу населения. Одна из причин отставания – проблема доминирования технологических укладов. Эффективное развитие государств обеспечивается за счет достижения высокого уровня технологий, разрабатываемых и внедряемых в производство и основана на доминировании 5 и 6 технологических укладов. Современное состояние экономики Республики Беларусь таково, что сегодня можно говорить о доминировании в ней технологий III и IV укладов (автомобиле-, тракторостроение, органическая химия, переработка нефти), высокой степени износа основных фондов – 65-70%, довольно низкой доле инновационно продвинутых предприятий - 14-16%. Удельный вес новой продукции в общем объеме промышленного производства оставляет всего 11-13%. Достаточно невысокими являются затраты, производимые для развития научных исследований и разработок, в пределах 0,7-1% ВВП.

Таблица. Основные показатели развития человеческого капитала

| Рейтинг страны по ИРЧП | ВВП на душу населения | Госрасходы на образование, % ВВП | Общие расходы на здравоохранение, % ВВП | Коеф. эконом. активности жен (%) | Коеф. эконом. активности муж (%) | Уровень грамотности взрослого населения | Ожидаемая продолжительность жизни с учетом здоровья, годы |
|------------------------|-----------------------|----------------------------------|---|----------------------------------|----------------------------------|---|---|
| 1.Норвегия | 56 214 | 9,7 | 9,7 | 63,0 | 71,0 | 99,7 | 73 |
| 2.Австралия | 39 539 | 8,5 | 8,5 | 58,4 | 72,2 | 99,7 | 74 |
| 3.Нидерланды | 40 676 | 10,8 | 10,8 | 59,5 | 72,9 | 99,7 | 73 |
| 4.США | 45 989 | 16,2 | 16,2 | 58,4 | 71,9 | 99,7 | 70 |
| 6.Канада | 37 808 | 10,9 | 10,9 | 62,7 | 73,0 | 99,7 | 73 |
| 9.Германия | 36 388 | 11,3 | 11,3 | 53,1 | 66,8 | 99,7 | 73 |
| 10.Швеция | 37 377 | 9,9 | 9,9 | 60,6 | 69,2 | 99,7 | 74 |
| 12.Япония | 32 418 | 8,3 | 8,3 | 47,9 | 71,8 | 99,7 | 76 |
| 20.Франция | 33 674 | 11,7 | 11,7 | 50,5 | 62,2 | 99,7 | 73 |
| 39.Польша | 18 905 | 7,1 | 7,1 | 46,2 | 61,9 | 99,5 | 67 |
| 40.Литва | 17 308 | 6,6 | 6,6 | 50,2 | 62,1 | 99,7 | 63 |
| 65.Беларусь | 13 040 | 5,8 | 5,8 | 54,8 | 66,5 | 99,7 | 62 |
| 66.Россия | 18 932 | 5,4 | 5,4 | 57,5 | 69,2 | 99,6 | 60 |
| 68.Казахстан | 11 510 | 4,5 | 4,5 | 65,7 | 76,3 | 99,7 | 56 |

Сост. по [12, с. 158-168].

Рассмотрение взглядов представителей экономической науки, анализировавших теорию человеческого капитала, позволяет сформулировать ряд выводов относительно ее связи с системой образования. Здесь необходимо охарактеризовать ряд моментов.

Во-первых, введение в категориальный аппарат понятия «человеческий капитал» требует изменения экономических основ соединения субъектов трудовых отношений и основного капитала в процессе производства. Вопрос о субъекте инвестирования человеческого капитала в экономику остается пока открытым. Скорее всего, следует говорить о множественности субъектов и сложном, многокритериальном характере процесса принятия инвестиционных решений. Но человеческий капитал становится капиталом, то есть приобретает способность приносить доход только тогда, когда он соединяется с основным вещественным капиталом. Чтобы поддерживать эту взаимосвязь на максимально возможном согласованном уровне, наравне с амортизацией вещественного капитала, необходимо осуществлять и амортизацию человеческого капитала. Введение в научный оборот категорий физического и морального износа человеческого капитала связывают с именем ученого Й. Бен-Порэта. Восстановление морального износа напрямую связывается с основными задачами и принципами системы непрерывного образования. Уровень морального износа человеческого капитала определяется, прежде всего, темпами морального износа основного капитала. Что касается степени физического износа, то она никоим образом не зависит от состояния основного капитал, а обуславливается общим уровнем социально-экономического развития и природными свойствами человека.

Во-вторых, основная посылка, обеспечивающая соотнесение образования человека и капитала, заключается в том, что и то, и другое приносит доход на осуществляемые инвестиции. Чем больше человек инвестирует в свое образование, тем выше его доходы. Отсюда можно полагать, что непрерывное образование должно стать экономической потребностью человека. Специализированное статистическое исследование взаимосвязи между доходами субъекта трудовых отношений и степенью непрерывности его образования могло бы дать обширные факты для научной детализации этой проблемы.

В-третьих, некоторая часть человеческого капитала, выраженная через человека, функционирующая только посредством человека, не принадлежит самому человеку. Некоторые инвестиции в человеческий капитал не приводят к повышению доходов работников, хотя и увеличивают их экономические способности, поскольку они осуществляются и отдача от них получается не самими людьми – носителями капитала, а фирмами и государствами, в которых они ра-

ботають. С цієї точки зору систему державного освіти, при якій держава інвестує в людину певні засоби і отримує дохід у вигляді податків, можна розглядати як економічну діяльність. Оскільки навчання – це процес, що вимагає участі стороннього інвестора і самої людини як інвестора власних здібностей і додаткових зусиль до навчання, то необхідно здійснювати розподіл отриманого за рахунок більш високого рівня освіти доходу між інвестором і самою людиною. Неперервне освіта, як неперервний процес інвестування, з однієї сторони, збільшує доходи самої людини, а з іншої – підприємства і держави. Слід мати на увазі, що, якщо підвищення рівня освіти при функціонуванні системи неперервного освіти дійсно здійснюється неперервно, то збільшення доходу – це процес дискретний. Для його досягнення потрібно не тільки інвестування, але і певний період накоплення людського капіталу [13, с. 19-20].

Необхідність неперервного процесу навчання обумовлена швидкими темпами соціально-економічного прогресу. В наше час інноваційний лаг, т.е. період від моменту виникнення ідеї до початку її експлуатації, заснованої на ній технології скоротився з 50 до 2-3 років; лаг навчання, т.е. час, необхідний для освоєння нової технології, скоротився в розвинених країнах з 6-7 років до 2-3 місяців [14, с. 15].

Можно виділити причини позитивного впливу освіти на збільшення продуктивності праці: більш освітній працівник виконає одну і ту ж роботу краще, ніж його неосвічений колега; освіта зменшує опір інноваціям; освіта сприяє підвищенню раціоналізації ринку праці за допомогою підвищення ролі інформації і її впливу на вибір виду занятості; загальною тенденцією індустріалізації стає підвищення значення освіти, необхідного працівнику при його працевлаштуванні [15, с. 125].

Інтересно в цьому контексті досвід Японії. Справа в тому, що в умовах «пожиттєвого найму» навчання в компанії стає просто необхідним, оскільки сприяє формуванню у постійного персоналу динамічності, мобільності, комунікативності. Особливістю діючих систем перепідготовки персоналу є розгляд їх як складових елементів єдиних комплексних програм підвищення кваліфікації співробітників. При цьому проблеми професійного і кваліфікаційного зростання обов'язково пов'язуються з перспективними планами розвитку, включаючи прогнози по переходу на випуск якісної нової продукції, модернізації виробництва, вибору персоналу. Особливістю внутрішньфірмового навчання на японських підприємствах виступає індивідуальний підхід, висока ступінь інтенсивності, зацікавленість співробітників, чому сприяє своєрідна матеріальна компенсація з боку адміністрації. Якщо суб'єкт трудових відносин належить до категорії постійного персоналу, то на нього поширюється програма розвитку кар'єри, яка розрахована на довготривалий період часу. Ці програми передбачають, в першу чергу, можливі форми перепідготовки; в другу чергу, періодичну оцінку професійного і кваліфікаційного рівня зайнятих на підприємстві.

Внутрішня підготовка персоналу передбачає навчання в час роботи (на робочому місці, під контролем більш досвідченого і кваліфікованого персоналу), навчання поза роботи і самоосвіта. Найбільше уваги приділяється навчанню безпосередньо на робочому місці. Це диктується наступними моментами: співробітники усвідомлюють, що їх життєва перспектива пов'язана з роботою в даній організації, для професійного і посадового зростання в межах якої необхідно досягнення високої якості робочої сили; система навчання розглядається як початковий етап, за яким слідує рівень розвитку ініціативи; японський менеджмент традиційно орієнтований на багатофункціонального універсального працівника, для підготовки якого необхідні великі витрати часу і ресурсів; одним з атрибутів комплексного підходу до освіти є прагнення до саморозвитку.

Тут необхідно зазначити, що сам по собі високий освітній рівень населення не гарантує високих темпів економічного зростання. Як аргумент на користь цього тезису можна вказати декілька причин:

Во-перше, неефективне використання наявного людського капіталу (наприклад, використання висококваліфікованих працівників на робочих місцях, де кваліфікація не потрібна);

Во-друге, нерациональне здійснення інвестицій в освіту, людський капітал (наприклад, підготовка і перепідготовка фахівців по невостребованим спеціальностям);

В-третьє, низька якість освіти;

В-четверте, неправильно вибрана стратегія розвитку країни.

Висновок. Таким чином, розвиток держав по шляху формування інформаційного суспільства і нової економіки, призводить до модифікації працівника як суб'єкта трудових відносин в контексті носія елементів людського капіталу. Працівник стає важливим не сам по собі, а як сукупність здібностей, талантів, здоров'я; знань, умінь, які отримані через навчання, освіту і практичний досвід, сприяють зростанню продуктивності праці, якості діяльності, збільшенню зарплат, служать основою для постійного процесу підвищення кваліфікації, прагнення до самосовершенствования, завдяки діючій і активній системі мотивації працівника як суб'єкта трудової діяльності. В загальному вигляді важливі

изменения в работнике как носителе элементов человеческого капитала можно свести к модификации структуры и повышения качества рабочей силы, сдвиг в приоритетах расходов на накопление элементов человеческого капитала, в требованиях квалификации и переподготовки, трансформация самих процессов накопления. Во-первых, человеку в процессе накопления знаний присущи свойства самосовершенствования и саморазвития, результатом чего становится изменение структуры и повышение качества рабочей силы. Акцент смещается в сторону инновационной составляющей человеческого капитала, ибо это оборачивается совершенствованием производственных и технологических процессов. Во-вторых, поскольку, основной вклад в производительность и продуктивность вносят работники в возрасте 25-40 лет, то особое значение приобретают вложения в удлинение производительной деятельности работников, т.е. растут инвестиции в поддержание здорового образа жизни и здоровья человека. В-третьих, существенным образом изменились объективные требования к знаниям и навыкам работников, подготовке и переподготовке кадров, повышению их интеллектуального и культурного уровня, созданию условий для творческого развития и самореализации личности. В-четвертых, происходят существенные изменения в накоплении человеческого капитала. Поскольку не вся информация поддается кодификации, глобальные информационные сети не решают проблемы генерирования знаний, эти пробелы должны быть дополнены коммуникативными связями и сотрудничеством в социальной общности, т.е. элементами социального капитала, носителем которых становится человек. В-пятых, с ростом требований к субъекту трудовых отношений как носителю элементов человеческого и социального капитала, меняется порядок создания рабочих мест. Глобализация экономических и социальных отношений, повсеместное использование коммуникационных технологий и информации приводят к возникновению новых профессий и ликвидации старых, преобразуется характер трудовой деятельности. Важнейшим фактором успешности индивида и организации становятся знания и непрерывный процесс обучения.

Литература

1. Турроу Л. *Инвестиции в человеческий капитал* / Л. Турроу.- М.: Наука, 2000. – 112 с.
2. Медведев В.А. *Перед вызовами постиндустриализма: Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России* / В.А. Медведев. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 440 с.
3. Ерохин С.Г. *Развитие человеческого капитала в условиях становления постиндустриального общества: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ С.Г. Ерохин; Рос. экон. акад. – М., 2010. – 25 с.*
4. Шульгина Л.В. *Занятость населения и человеческий капитал* / Л.В. Шульгина. – Воронеж: Воронеж. гос. технолог. акад., 2005. – 150 с.
5. *Человеческий капитал в транзитивной экономике* / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренов. – СПб: «Наука», 1999. – 308 с.
6. Кендрик Дж. *Совокупный капитал США и его формирование* / Дж. Кендрик. – М.: Прогресс. – 1978. – 127 с.
7. Гимпельсон В. *Нестандартная занятость и российский рынок труда* / В. Гимпельсон, Р. Капелюшников // *Вопросы экономики*. – 2006. - № 1. – С.122 – 134.
8. Деминг У.Э. *Новая экономика* / У.Э. Деминг. – М.: Эксмо, 2012. – 198 с.
9. Галиева Г.Ф. *Формирование новой экономики и ее социально-экономические последствия* / Г.Ф. Галиева. – М.: Наука, 2007. – 124 с.
10. Колесов В.П. *Международная экономика/ В.П. Колесов, М.В. Кулаков. – Москва: ИНФРА-М, 2010. – 472 с.*
11. Кривой Я.В. *Правовое регулирование заемного труда* / Я.В. Кривой. – Гомель: Е.А.Ковалева, 2012. – 160 с.
12. *Доклад о человеческом развитии за 2011г.* – М.: ПРООН, 2011. – 168 с.
13. Лобанов Н.А. *Человеческий капитал в системе непрерывного образования* / Н.А. Лобанов, В.Н. Скворцов. – СПб.: Изд-во Файндер, 2002. – 64 с.
14. Санто Б. *Парадигма глобализации* / Б. Санто // *Белорусский экономический журнал*. – 2002. - № 3. – С. 15-29.
15. George, V. *The impact of social policy* / V. George, P. Wilding. – London: Routledge, 1984. – 300 p.

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглядаються особливості функціонування інформаційної галузі в Україні на етапі побудови ринкової економіки. Обґрунтовано основні напрями стратегії розвитку інформаційної індустрії, що являється важливим напрямком в науці і господарській практиці.

Ключові слова: інформаційна економіка, інформаційні продукти, інформаційна індустрія, ринкових механізм, економічний розвиток.

В статье рассматриваются особенности функционирования информационной отрасли в Украине на этапе развития рыночной экономики. Обоснованы основные направления стратегии развития информационной индустрии, что является важным направлением в науке и практике хозяйствования.

Ключевые слова: информационная экономика, информационные продукты, информационная индустрия, рыночный механизм, экономическое развитие.

In the article the features of functioning of informative industry are examined in Ukraine on the stage of construction of market economy. Grounded basic directions of strategy of development of informative industry which is important direction in science and economic practice.

Keywords: informative economy, informative products, informative industry, market mechanism, economic development.

Актуальність проблеми. Під впливом сучасної економічної ситуації і в умовах формування інформаційної економіки, інформація стає все більш цінним економічним ресурсом, товаром, елементом ринкового механізму, фактором конкурентної боротьби. Використання в ринкових відносинах інформації сприяє розвитку економіки, її кількісному і якісному росту. Реальність останніх десятиліть довела, що свобода інформації виступає не тільки гарантом демократії, але й тісно пов'язується економістами із свободою конкуренції і розглядається як одне із базисних умов ефективного функціонування ринку.

Очевидно, що ринкові відносини впливають на процес функціонування інформаційної індустрії: інформація стає товаром, який купується і продається. З розвитком конкуренції в виробництві товарів та послуг, зростає попит на основні види інформації, які містяться в інформаційних базах даних.

Саме тому, сьогодні швидкими темпами розвивається інформаційна індустрія. Світові тенденції переміщуються в напрямку підвищення швидкості виробництва інформаційних продуктів та покращення їх якості. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що в інформаційній галузі формуються ключові фактори підвищення конкурентоспроможності, у сферу економіки упроваджуються результати новітніх досліджень. Це зумовлюється такими чинниками:

- інформація й інформаційна індустрія набули статусу найбільш поширеного джерела, яке впливає на сучасний соціально-економічний розвиток;
- інформація стала самостійним ресурсом і має специфічну цінність;
- самі технології та засоби обробки, передачі і використання інформації є способами створення нових інформаційних товарів та послуг;
- інформаційна революція здійснила поштовх в напрямку формування глобального суспільства та нового глобального ринку інформаційних товарів та послуг, який відкриває нові можливості для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Забезпечення стійкого економічного розвитку та формування ринкової економіки на сучасному етапі вирішальним чином залежить і від масштабів інформаційної індустрії та якісного рівня її продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії і практики впливу інформації та інформаційних продуктів на економіку країни в період переходу до ринкових відносин розкриті в працях вітчизняних наукових дослідників. Так, важливий внесок у дослідження актуальних питань становлення і функціонування ринку інформаційних товарів та послуг, формування інформаційного суспільства належить таким ученим, як А.Чухно, І.Родіонов, О.Чубукова, Г.Предик, Г.Жаворонкова, О.Черниш, Н.Пономаренко та інші. Сутність та концептуальні проблеми пов'язані із становленням категорії «інформація» та впливу трансформаційних процесів на формування інформаційного суспільства розкриті в роботах відомих учених; В.Савчук, Ю.Зайцев, І.Малий, Ю.Бажал, Л.Федулова.

Постановка завдання. Розвиток інформаційної індустрії є об'єктивною необхідністю і однією із складових прогресивних змін в економіці держави. Відповідно визначення стратегії розвитку інформаційної індустрії являється важливим напрямком в науці і господарській практиці сучасного суспільства.

Виклад основного матеріалу. З наукової точки зору інформація належить до початкових, невизначених або

аксіоматичних понять. Як відображення явищ реального світу, інформація розкриває суть явищ чи процесів через такі процедури, як збір, передача, перетворення і забезпечення суб'єкта достовірними відомостями. В цьому відношенні інформація поєднує в собі чимало властивостей, а, щоб зрозуміти її суть, слід виділити найсуттєвіші характеристики інформації.

За своєю природою інформація є об'єктивною, оскільки вона відображає процеси, які проходять у реальних системах, і виражає якісну визначеність або кількісну міру властивостей, взаємозв'язків і взаємодій, що протікають в реальному житті. Але інформація має й абстрактний характер. Це найбільш повно проявляється в описах різноманітних процесів з допомогою такої універсальної мови, як математика. Математичні описи, що мають суто абстрактний характер, дозволяють передбачити процеси та рухи реально існуючих об'єктів. Це означає, що інформація одночасно є і абстрактною, і конкретною. Річ у тому, що та інформація, яку отримує суб'єкт з навколишнього середовища в натуральній формі, завжди конкретна, але суб'єкт негайно перетворює її в абстрактну, якою починає оперувати в процесі спілкування з іншими суб'єктами. Інформація завжди пов'язана з пам'яттю суб'єкта, в якій вона одночасно зберігається в двох видах: реальна, або об'єктивна Інформація про навколишнє середовище реального світу, і абстрактна, що виступає в закодованому виді, де кодом виступає мова, якою володіє суб'єкт.

Щоб мислити та спілкуватися з іншими суб'єктами, доводиться займатись кодуванням і декодуванням, тобто переходити від образу до коду і навпаки. Та інформація, що спостерігається в навколишньому середовищі в натуральній формі і сприймається органами відчуттів, є первинною, а та, що отримується в закодованій формі в процесі навчання та мислення - вторинна. Саме вторинна інформація виділила людину з навколишнього світу, забезпечила передачу знань між поколіннями, а отже, і розвиток людського суспільства.

Важливим є те, що Інформацію, як і енергію, слід віднести до реальних і матеріальних процесів. Але її особливість полягає в тому, що віддаляючись від процесу або об'єкта, що відображається, Інформація не розсіюється, а служить засобом пояснення закономірностей реального світу і його перетворення.

Інформаційна індустрія становить близько 1000 млрд. дол., темпи її розвитку найвищі на світовому ринку - 11% щорічно (що в середньому становить 6–8%, а в таких країнах, як Китай, В'єтнам, Польща - 25 - 27%), але попит залишається незадоволеним і продовжує зростати [1]. В Україні питома вага інформаційної індустрії у ВВП становить 0,48%, у той же час в США - 2,5 - 4,5%, у Росії - 1%[4]. Основною метою ефективного функціонування інформаційної індустрії є здатність забезпечити організацію взаємовигідного обміну інформаційними продуктами між всіма учасниками ринку.

Якщо зробити короткий історичний екскурс, то можна сказати: інформація до недавніх пір була класичним прикладом суспільного блага, споживання якого було неконкурентним. Більшість продуктів інформаційної діяльності за своїм статусом були суспільними благами і, як правило, в даному випадку держава брала на себе відповідальність за весь процес регулювання виробництва і розподілу саме тих інформаційних благ, без яких суспільство не має можливості нормально функціонувати і розвиватися.

Так значний обсяг інформації формується в органах влади, мається на увазі законодавча база. Великий масив інформації знаходиться в наукових установах у вигляді звітів, раціоналізаторських пропозицій. Виробниками інформаційних ресурсів є видавництва відповідного спрямування, наукові та галузеві збірники. Таким чином формується частина неринкових інформаційних товарів та послуг, які реалізуються державою або некомерційними структурами за цінами, що не мають економічного значення, а з метою задоволення індивідуальних потреб домашніх господарств і суспільства в цілому.

Відповідно виникають питання: чи можливо що інформаційні товари та послуги будуть існувати виключно як суспільні блага, хто визначить максимально ефективний обсяг виробництва суспільного блага та нарешті, хто платитиме за інформаційні товари та послуги.

Наявність сучасних трансформаційних процесів, які ведуть до створення цілісної економічної системи, що функціонує на ринкових принципах, поступово наділяють інформацію товарними властивостями. Неринкові товари та послуги переходять до ринкових, тобто відбувається становлення окремого виду економічної діяльності - інформаційної. Таким чином, ринкові відносини внесли в розвиток інформаційної індустрії свої корективи - на ринку з'явилася частина інформаційних товарів та послуг, яка призначена для реалізації та реалізується за економічно значущими цінами.

Ринкові відносини визначають і нові правила поведінки: користування інформаційними товарами та послугами повинно бути платним, що, по-перше, необхідно для матеріальної винагороди тих, хто генерує інформацію і забезпечує функціонування інфраструктури її збереження, продажу, використання; по-друге, застосований принцип платності за інформаційні товари та послуги буде спонукати виробників інформації до активного вивчення потреби споживачів і намагання максимально задовольнити їх попит на інформаційні товари та послуги, тим самим підніметься рівень важливості і цінності інформації.

Крім того, можна сказати, що характерними закономірностями функціонування інформаційної індустрії в умовах ринкових перетворень є наявність таких фактів:

1) неухильно збільшується частка інтелектуальної праці, яка міститься в запропонованих інформаційних това-

рах та послугах;

2) основним напрямком у формуванні інформаційних продуктів є максимальне врахування і задоволення індивідуальних потреб споживачів, тобто їх індивідуалізація (зникає безадресне вироблення або надання інформаційних товарів та послуг);

3) формується широкий і різноманітний спектр інформаційних товарів та послуг і відповідно здійснюється перехід від задоволення споживчих потреб до вирішення ділових завдань, що дозволяє споживачу обирати найбільш прийнятний комплекс послуг, який відповідає потребам, меті дослідження, фінансовим можливостям;

4) нові інформаційні товари та послуги не знищують раніше існуючі види інформаційних продуктів, вони тільки доповнюють і частково змінюють їх у відповідності із вимогами часу і розвитком науково-технічного прогресу.

Зрозуміло, що, орієнтація державного сектору на безприбутковість і небажання виходити на інформаційний ринок можуть мати не бажані наслідки. З іншого боку, повний перехід інформаційної діяльності на комерційні засади може поставити під загрозу загальнодоступність інформації [3]. Роль держави полягає у встановленні чітких правил функціонування інформаційної індустрії та всіх її складових. Відповідно на кожному етапі економічного розвитку необхідно дотримуватися оптимального співвідношення між безкоштовним і платним наданням та споживанням інформаційної продукції. Звичайно, повинен залишитися окремий перелік загальнодоступних інформаційних товарів та послуг, який буде вироблятися для населення безкоштовно, що є необхідним для швидкого і стійкого розвитку всього суспільства і його продуктивних сил.

Аргументом на користь збереження державного сектору в індустрії інформації виступає те, що наука, техніка і виробництво потребують об'єктивної та сучасної інформації для прийняття державних рішень і проведення відповідної державної політики.

Наявність і ймовірне збереження значної частки держави на ринку інформаційних товарів та послуг пояснюється як двоїтим характером інформації (з одного боку це товар, з іншого - суспільне благо), так і різницями в цільових установках і стимулах інформаційного обслуговування (попит і ефективність для приватного сектору, вимоги розвитку економіки і суспільства - для державного сектору), все це існуючою збитковістю підготовки інформації та її введення в інформаційні системи, прибутковістю її розподілу і розповсюдження [2].

Однак, поступово інформаційна діяльність збільшує обсяги своєї комерціалізації, що призводить до зростання інформаційної індустрії. Зріст прибутковості інформаційної діяльності стимулює до надходження додаткових інвестицій в індустрію інформації, а здорова конкуренція - до своєчасного введення нововведень.

На сучасному етапі розвитку інформаційна продукція представлена широким спектром інформаційних товарів та послуг: консультації з питань інформатизації, створення програмного забезпечення, оброблення даних, робота з базами даних, технічне обслуговування і ремонт офісної та комп'ютерної техніки, крім того постійно створюються нові напрямки, які передбачають пошук нових форм і методів роботи та відповідно надання нових послуг.

За даними 2011 року лідируючі позиції серед основних видів інформаційних продуктів займають такі напрямки: розробка програмного забезпечення 55%, робота з базами даних 47%, консультації з питань інформатизації 32% [4].

Найвища ж концентрація інформації має місце у високо урбанізованих та індустріально-розвинутих регіонах. Так, найбільш високий попит на інформаційні товари та послуги в м. Києві, де в 2011 році обсяг реалізованих продуктів склав 985929,1 тис. грн., на другому місці Харківська область (155051,7 тис. грн.), далі йдуть Львівська (125537,6 тис. грн.), Донецька (103750,9 тис. грн.), Дніпропетровська (94505,3 тис. грн.) області [4].

Високий рейтинг споживання інформаційних товарів та послуг у вище вказаних областях та в м. Києві підтримується в основному за рахунок реалізованих інформаційних продуктів підприємствам - в середньому це складає 95%, решта припадає на населення та інших споживачів.

Споживання інформаційних продуктів підприємствами і установами пояснюється бажанням володіти, використовувати і виробляти конкурентоспроможну продукцію, яка набуває особливої актуальності в умовах ринкових перетворень. І навпаки - низький відсоток споживання інформаційних товарів та послуг населенням пояснюється тим, що основними причинами, які не заохочують населення України до споживання інформаційних продуктів, є:

- а) низька купівельна спроможність громадян і висока вартість інформаційних товарів та послуг;
- б) цінова політика на інформаційному ринку, яка не є звичною для населення у зв'язку з тим, що звикли отримувати інформацію в якості суспільного блага;
- в) необізнаність населення щодо всього спектра інформаційних товарів та послуг і майбутніх переваг як кінцевого результату використання продукту.

Таким чином, найважливішими умовами для широкого поширення такого виду інформаційної діяльності як інформаційні товари та послуги є: з одного боку, наявність високого рівня життя (досягається за рахунок науково-технічного прогресу і суспільства масового споживання), з іншого - здатність суспільства, по мірі досягнення такого рівня розвитку, переорієнтуватися на отримання не тільки кількісних результатів, а і якісних.

Отже, в умовах ринкових перетворень інформаційна індустрія починає виконувати такі основні задачі: намагаться максимально задовольнити існуючий попит на інформаційні товари та послуги; змушує сплачувати всіх уча-

сників за надані товари та отримані послуги; стимулює підвищення ефективності економічної діяльності; поліпшує взаємодію виробників товарів та послуг за рахунок підсилення елементів саморегулювання.

На даному етапі розвитку можна визначити ряд характерних особливостей функціонування інформаційної індустрії в умовах ринкових перетворень:

- інформація, інформаційні товари та послуги в ринкових умовах стають товаром незалежно від того, на які кошти вони були виготовлені (державний бюджет або приватні кошти);
- частина інформаційних товарів та послуг використовується безкоштовно, не набуваючи форми інформаційного продукту. Відповідно інформаційні товари та послуги надаються як державою так і ринком;
- отримуючи від інформаційної структури інформацію, споживач сплачує не стільки за саму інформацію, скільки за інформаційну послугу, тобто послугу по обробці, аналізу, наданню продукту;
- відслідковується велика роль держави у функціонуванні інформаційної індустрії, а тому необхідним стає визначення оптимального співвідношення між платним і безкоштовним споживанням і наданням інформаційних продуктів, відповідно виникає гостра необхідність у втручанні держави в інформаційну діяльність і встановленні чітких правил функціонування;
- приватний сектор, який надає інформаційні товари та послуги, зіштовхується з проблемою захисту інформаційних продуктів (патенти, авторські права), а вартість захисту прав виробника фактично збільшує вартість самого інформаційного товару або послуги;
- до цього часу існують різного роду обмеження на вільний продаж інформаційних товарів та послуг, пов'язані із політичними, правовими, економічними, державними таємницями.

Висновки. Сьогодні ми маємо ще недостатньо розвинуту інформаційну індустрію. Відповідно для інформаційної індустрії вкрай важливим є втручання держави у її функціонування.

Отже, враховуючи ситуацію в країні та міжнародну практику щодо розвитку інформаційної індустрії, необхідно зазначити, що інформаційна діяльність потребує регулювання і координації з боку держави. При різноманітності підходів щодо розвитку інформаційної індустрії у різних країнах, можна виділити *два основних напрями* такої політики: по-перше, щодо розвитку інформаційної індустрії як сфери, за допомогою якої розвивається інформаційна економіка або економіка знань; по-друге, щодо розвитку інформаційної індустрії як каталізатора соціально-економічного розвитку країни і формування інформаційного суспільства.

Великою проблемою для України є те, що всі ці моделі втягують країну у жорстку конкурентну боротьбу при наявності дуже обмежених соціально-економічних ресурсів (малі обсяги ВВП, обмеження в обсягах фінансового, людського, соціального та інших капіталів, кризовість сьогоденної ситуації в економіці).

Економіка потребує запровадження і здійснення державою інформаційної політики. Основними напрямками моделі державної інформаційної політики в напрямку підвищення ефективності функціонування інформаційної індустрії в умовах ринкових перетворень мають бути:

- 1) створення споживчого ринку на продукти інформаційної індустрії;
- 2) розвиток конкурентоспроможності інформаційних товарів та послуг;
- 3) заохочення інвестицій в інформаційну індустрію;
- 4) створення державної системи моніторингу ринку інформаційних товарів та послуг.

Таким чином, основним завданням має бути створення і підтримання інформаційного напрямку в економіці країни. Це має стимулювати конкурентоспроможність нашої пропозиції на світових ринках, сприяти підтримці прогресивних форм і методів використання інформаційних продуктів, посилити співробітництво у здійсненні політики в сфері інформаційних товарів та послуг.

Література

1. Геєць В. *Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні.* / Геєць В. – Х.: Форт, 2008. – 436с.
2. *Роль інформації у формуванні ринкової економіки.* / Бажал Ю., Бакуменко В., Бондарчук І., Грицяк Н. та ін. – К.: К.І.С., 2009. – 384с.
3. Пономаренко Н. *Особливості розвитку інформаційного ринку: [Монографія].* / Пономаренко Н., Фінагіна О. – Донецьк: Юго-Восток, 2008. – 193с.
4. *Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.*

Князева О.А.,
д.е.н., професор,
Петрашевська А.Д.,
к.е.н., доцент,
Дем'янчук М.А.,

аспірант, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

ОЦІНКА ЕФЕКТУ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА ЗВ'ЯЗКУ НА МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНЯХ

Розглянуто види ефектів від інноваційної діяльності та їх взаємозв'язок. Представлено теоретичне обґрунтування розрахунку сумарного ефекту від реалізації інноваційного проекту.

Ключові слова: інновації, інноваційний проект, ефект, оцінка ефективності.

Рассмотрены виды эффектов от инновационной деятельности и их взаимосвязь. Представлено теоретическое обоснование расчета суммарного эффекта от реализации инновационного проекта.

Ключевые слова: инновации, инновационный проект, эффект, оценка эффективности.

Types of innovative activities impacts and their interrelation are studied. Theoretic grounding of cumulative effect calculation in case of an innovative project implementation is represented.

Key words: innovation, innovative project, impact, efficiency calculation.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах підвищуються вимоги до економічних вимірів і економічних обґрунтувань прийняття рішень стосовно інноваційних проектів. Фінансування таких проектів відбувається, як правило, після різносторонньої оцінки кожного з можливих варіантів розвитку. Варто зазначити те, що підприємства будують свою діяльність на конкретних локальних завданнях виробництва інноваційних послуг, насамперед на можливості успішно функціонувати на ринці збуту цих послуг, які з'являються внаслідок впровадження нових технологій. Кінцевим результатом інноваційної діяльності підприємства є надання конкурентоспроможних послуг та зміцнення позицій на ринку і свого фінансового стану. При такому підході вибір кращого варіанта інноваційного проекту передбачає отримання більших результатів із меншими чи однаковими витратами. Отже, загалом економічну ефективність впровадження інновацій на підприємствах визначають порівнянням фінансових результатів з витратами, що забезпечують цей результат. Це стосується й підприємств зв'язку, які, з огляду на технологічні особливості, є активними споживачами інноваційних продуктів. Тому визначення ефективності впровадження інновацій взагалі та інноваційних проектів в діяльності підприємств зв'язку є досить актуальними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В науковій та методичній літературі питання визначення ефективності інноваційних проектів досліджують вчені Лисенко Л.А. Поліщук Н.В. Скалюк Р.В., Чулок А.А., Друкер П, Буркінський Б.В. [1–6]. У зазначених наукових доробках для оцінки ефективності впровадження інновацій пропонується застосовувати сумарний та середньорічний прибуток, який одержують в результаті реалізації проекту, рентабельність інвестицій та період окупності інвестицій (строк повернення інвестиційних коштів) та інші суто фінансові показники. Проте, що стосується підприємств зв'язку, такий підхід є не зовсім доречним, оскільки від впровадження інновацій виникають інші види ефекту (соціальний, макроекономічний, екологічний та інші). Тому доцільно надати подальший розвиток існуючим підходам до оцінки ефективності інноваційних проектів, що й обумовлює мету даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Для оцінювання економічної ефективності інноваційних проектів у вітчизняній практиці використовують систему показників, які відображають співвідношення витрат і отриманих результатів, які будуть одержані від реалізації інновацій. Основними критеріями ефективності запровадження інновацій в галузі зв'язку на сьогодні є: вплив інновацій на зростання доходів підприємства зв'язку, задоволеність споживачів послуг зв'язку, зростання доходів від реалізації нових послуг зв'язку, підвищення продуктивності праці та динаміка прибутку. Проте, ефективність інноваційної діяльності підприємства зв'язку виявляється як на рівні самого підприємства, так і на рівні сфери телекомунікацій та національної економіки взагалі, тобто на мікроекономічному та на макроекономічному рівнях. Тому про ефективність реалізації інновацій мають свідчити не лише економічні результати. Інновації змінюють й умови праці, зменшують потребу в поновлюваних ресурсах, створюють можливість використання тих робіт, які досі були поза межами людських чи технічних можливостей, формують нові напрями науково-технічного розвитку тощо.

У науковій літературі зустрічаються різні точки зору щодо видів ефектів від інноваційної діяльності [3–5]: економічний, науково-технологічний, соціальний, фінансовий, податковий, маркетинговий, ресурсний, екологічний, регіональний та етнічно-культурний. Однак основними для підприємства зв'язку, з огляду на технологічні особливості [6], є технічний, ресурсний, економічний та соціально-екологічний ефекти. Розглянемо кожний з видів ефекту

та його змістовне наповнення.

1. Технічний ефект відображається в ефективності прийнятих технічних рішень, які відповідають технологічним вимогам інноваційного розвитку країни та сприяють її подальшому ефективному економічному й інноваційному розвитку; у рівні та масштабах новизни проекту інноваційного розвитку підприємства зв'язку, його складових частин, а також на яких основах він сформовано (ґрунтується на інтелектуальному продукті чи на захищеній патентами інтелектуальній власності); в перспективності технологій, технічних засобів й послуг, які закладені в проект інноваційного розвитку підприємства зв'язку; у тому, на який ринок (зовнішній чи внутрішній) та на який сегмент споживачів (влада, компанії, населення тощо) розраховані нові послуги зв'язку.

2. Економічний ефект, який охоплює систему показників, які відображають відношення результатів і витрат кожного учасника інновації. Вихідними даними при визначенні економічного ефекту є ринкова потреба в інноваційних послугах зв'язку (обсяг їх продажу протягом розрахункового періоду); прогнозна ціна на інноваційні послуги зв'язку з урахуванням видатків, рівня інфляції, позикового відсотка, рівня прибутковості тощо; величина реальних грошових потоків (сума поточних витрат, інвестицій, доходів від реалізації тощо). Економічний ефект від впровадження інновацій може бути визначений за декількома напрямками: абсолютний чи порівняний, одноразовий чи відносно постійний, за розрахунковий період або за рік, тощо.

3. Ресурсний ефект, який визначає вплив інноваційних технологій на обсяги споживання певного ресурсу і подолання проблем його обмеженості або великої вартістю. Ресурсний ефект від впровадження інноваційного проекту на підприємства зв'язку полягає у зміні обсягів матеріальних, технічних, інвестиційних, трудових, енергозберігаючих ресурсів. Тобто ресурсний ефект засновано на розробці та впровадженні нових ресурсозберігаючих технологіях. Даний ефект може бути визначено, наприклад, зростанням продуктивності праці, зростанням фондовіддачі, зменшенням собівартості послуг (продукції, товарів) тощо.

4. Соціально-екологічний ефект, який полягає у визначенні внеску інновацій у поліпшення життя працівників конкретного підприємства зв'язку, а також враховує вплив інновацій на вирішення проблем охорони довкілля. Особливого значення це набуває під час реалізації інноваційних проектів, які змінюють рівень економічної безпеки нашої країни.

Між усіма складовими ефекту від застосування інновацій є взаємозв'язок (рис. 1) Так, наприклад, від впровадження у виробничий процес інноваційних технологій та техніки (технічний ефект) виникають такі явища:

- збільшується потужність та пропускна спроможність підприємства зв'язку (ресурсний ефект), тим самим збільшуючи залучення висококваліфікованих працівників, перекваліфікацію власного персоналу, що в свою чергу призводить до зростання рівня зайнятості (соціально-екологічний ефект);
- підприємство зв'язку, надаючи інноваційні послуги, тим самим збільшує обсяги продажу та розширює номенклатуру послуг зв'язку (ресурсний ефект), що відбивається на збільшенні доходів підприємства (економічний ефект).

Наявність різнопланових видів ефекту обумовлює необхідність формування підходів щодо визначення кожного з видів ефекту у однопланових одиницях виміру, що надасть змогу визначити сумарний ефект. Сумарний ефект від реалізації проекту інноваційного розвитку підприємства зв'язку є дуже важливим з точки зору подальшого інноваційного розвитку цього підприємства. На думку авторів, доцільним є визначення кількісного значення сумарного ефекту від реалізації проекту інноваційного розвитку $(\sum E\phi)$ за допомогою інтегральних показників його складових, а саме технічної, ресурсної, економічної та соціально-екологічної.

У загальному вигляді сумарний ефект від реалізації інноваційного проекту в діяльності підприємства зв'язку має такий вигляд:

$$\sum E\phi = \sum_{i=1}^n \Pi(E\phi_i) \cdot B(\Pi_i), \quad (1)$$

де $\Pi(E\phi_i)$ – інтегральний показник i -ої складової сумарного ефекту;

$B(\Pi_i)$ – ступінь впливу i -ої складової на сумарний ефект від реалізації проекту;

n – кількість складових сумарного ефекту.

Сумарний ефект від реалізації проекту знаходиться у межах від 0 до 1 ($0 < E\phi_{\Sigma} \leq 1$). Чим ближче сумарний ефект наближено до 1, тим більш ефективним є інноваційний проект розвитку підприємства зв'язку.

Кількісне вираження кожної складової сумарного ефекту від реалізації проекту може бути розраховано за допомогою інтегрального показника кожної складової, який має наступний вигляд:

$$\Pi(E\phi_i) = \sum_{j=1}^{m_i} I_{ji} \cdot B_{ji} \left(\sum_{j=1}^{m_i} B_{ji} = 1 \right), \quad (2)$$

де I_{ji} – індекс приросту j -го показника i -ої складової сумарного ефекту ($I_{ji} = I'_{ji} - 1$) або ($I_{ji} = I''_{ji} - 1$);

B_{ji} – ступінь впливу j -го показника на i -у складову сумарного ефекту (розраховується за допомогою методу експертних оцінок);

m_i – кількість показників, які характеризують i -ту складову сумарного ефекту.

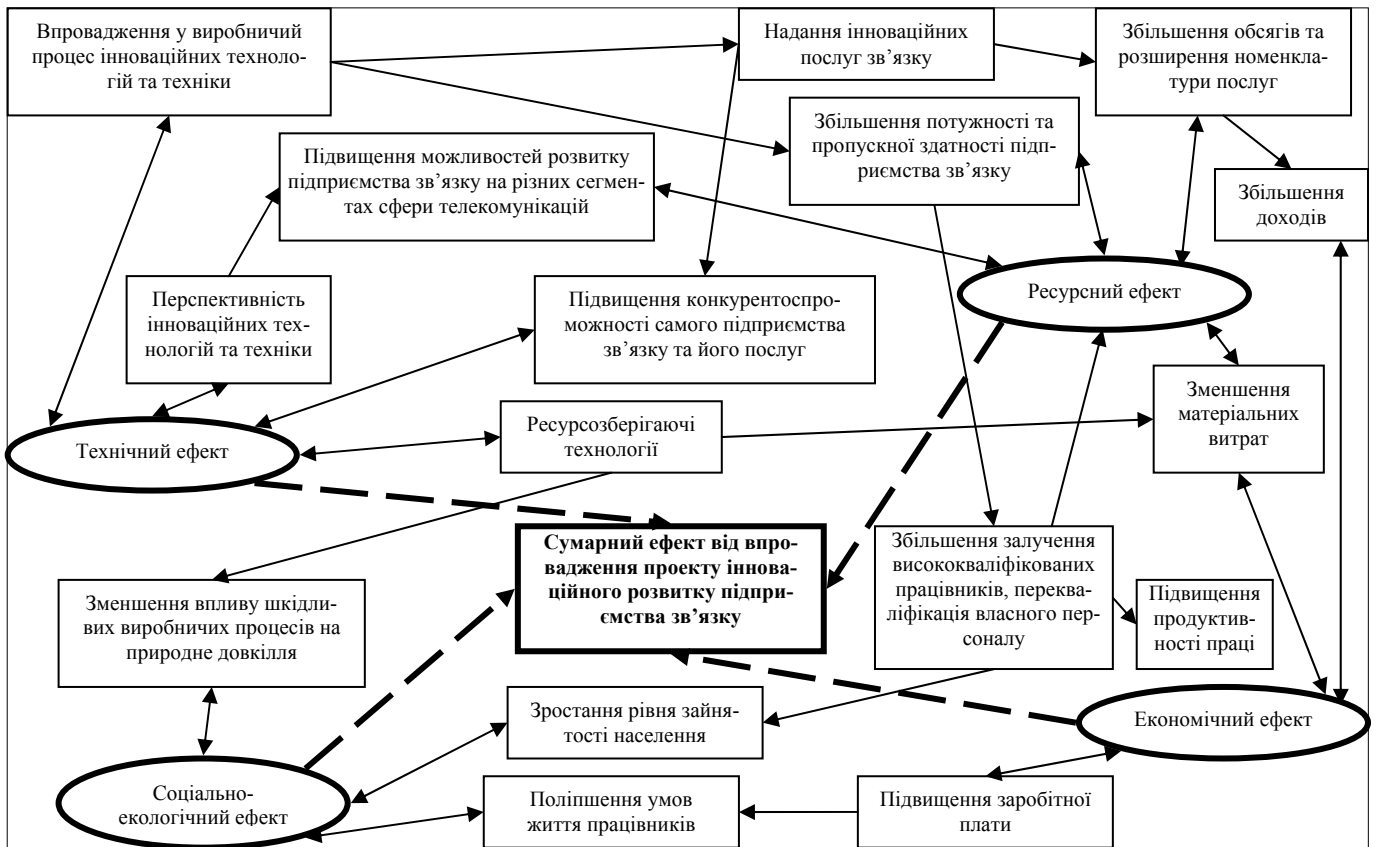


Рисунок 1. Схема взаємозв'язку складових сумарного ефекту від впровадження проекту інноваційного розвитку підприємства зв'язку

Індекс приросту j -го показника розраховується:

1) якщо поліпшення показника пов'язано із зростанням кількісного значення, то формула приросту j -го показника i -ої складової сумарного ефекту має наступну формулу:

$$I'_{ji} = \frac{\Pi_{j_{\text{іннов}}}}{\Pi_{tj}}, \quad (3)$$

де $\Pi_{j_{\text{іннов}}}$ – досягнутий рівень j -го показника в результаті впровадження інноваційного проекту;

Π_j – рівень j -го показника до впровадження інноваційного проекту;

2) якщо поліпшення показника пов'язано зі зменшенням кількісного значення, то формула приросту j -го показника має таку формулу:

$$I''_{ji} = \frac{\Pi_j}{\Pi_{j_{\text{іннов}}}}. \quad (4)$$

Ступінь впливу j -го показника на i -у складову сумарного ефекту від реалізації інноваційного проекту підприємства зв'язку розраховується за допомогою методу експертних оцінок. Згідно методу експертних оцінок, для визначення вагомих значень вибирається ряд експертів – спеціалістів в даній сфері діяльності, які, керуючись досвідом та знаннями, здійснюють ранжування показників. При використанні методу експертних оцінок постає важливе питання – оцінка ступеня узгодженості думок експертів, для оцінки якої по всім показникам використовується множинний коефіцієнт рангової кореляції (коефіцієнт конкордації) [7]:

$$w = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}, \quad (5)$$

де m – кількість факторів;

n – число одиниць спостереження;

S – відхилення суми по факторам квадрата сумарних рангів за усіма сукупностями від середнього квадрата рангів за всіма факторами та сукупностями, яке визначається за формулою:

$$S = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^m R_{ij} \right)^2 - \frac{\left(\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m R_{ij} \right)^2}{n},$$

де R_{ij} – ранг за кожним i -м фактором у j -й одиниці сукупності.

Отримані результати порівнюються із нормативними значеннями, що дозволяють зробити висновок про загальну ефективність інноваційних проектів. Ефективний інноваційний проект надає змогу підприємству зв'язку, з одного боку, отримати конкурентні переваги (покращити конкурентну ситуацію на ринку свого продукту та фінансовий стан, якісно підвищити виробничий та кадровий потенціал тощо), а з іншого – позитивно вплинути на розвиток суспільства та національної економіки шляхом надання новітніх телекомунікаційних послуг, які сприятимуть підвищенню ефективності виробництва, прискоренню бізнес-процесів, підвищення життєвих зручностей та якості життя суспільства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В умовах сучасного динамічного розвитку національної економіки й ринкових структур України все більшого значення набуває інноваційний розвиток всіх галузей і секторів економічної діяльності. Це безпосередньо стосується галузі зв'язку як матеріальної бази більшості інформаційних потоків, на яких базуються інноваційні технології. Тому оцінка ефективності впровадження інноваційних проектів у діяльності підприємств зв'язку повинна базуватися не лише на визначенні фінансових показників, а й на розрахунку інших видів ефекту. В роботі запропоновано підхід до визначення сумарного ефекту від впровадження інноваційних проектів на підприємствах зв'язку, який інтегрує у собі різні види ефекту – технічний, ресурсний, економічний та соціально-екологічний.

У подальших дослідженнях планується розробка методичних підходів до визначення ступеню впливу інноваційного розвитку сфери зв'язку на розвиток макроекономічних систем.

Література

1. Лисенко Л.А. Підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / Л.А. Лисенко // Науково-технічний збірник. – 2007. – № 78. – С. 97–98.
2. Поліщук Н.В. Види ефектів інноваційної діяльності підприємств / Н.В. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/78180.doc.htm.
3. Буркинський Б.В. Активизация инвестиционной деятельности в регионе / Б.В. Буркинський, Е.В. Молина. – Одесса: ИПРЭД НАН України, 2003. – 494 с.
4. Друкер П. Управление, нацеленное на результат / П. Друкер. – М.: Технолог. шк. бизнеса, 1992. – 192 с.
5. Скалюк Р.В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств / Р.В. Скалюк, О.В. Декалюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Вип. 1. – Хмельницький, 2009. – С. 149–154.
6. Чулок А.А. Анализ показателей эффективности инноваций на микро- и макроуровне // Инновации. – 2004. – №5 (72). – С. 29.
7. Харів П. Економічна ефективність інноваційної діяльності та методи її оцінювання в умовах ринку / П. Харів, О. Собко // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Випуск 14. – 2001. – С. 108 – 113.
8. Экономика связи: учебник для ВУЗов / [В.Н. Орлов, Н.Е. Потапова-Синько, В.М. Гранатуров, Н.П. Спильная, и др.]. – Одесса. – УГАС, 1998 – 331 с.
9. Разговоров А.В. Статистика связи: [учебник для Вузов] / А.В. Разговоров, Т.А. Кузовкова. – М.: Радио и связь, 1991. – 344 с.

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ: ЕВОЛЮЦІЙНИЙ АСПЕКТ

В статті досліджено процес становлення людського потенціалу в якості об'єкта економічних досліджень від середини XVII до початку XXI століть.

Ключові слова: людський розвиток, людський потенціал, розвиток людського потенціалу, економічне зростання, економічний розвиток, рівень соціально-економічного розвитку.

В статье исследован процесс становления человеческого потенциала в качестве объекта экономических исследований с середины XVII до начала XXI веков.

Ключевые слова: развитие, человеческий потенциал, развитие человеческого потенциала, экономический рост, экономическое развитие, уровень социально-экономического развития.

The article examines the process of becoming human potential as the object of economic research in the mid XVII to XXI century.

Key words: human development, human potential, human development, economic growth, economic development, the level of socio-economic development.

Актуальність теми. На сьогодні економісти великого значення надають особистості, як одній з найважливіших складових забезпечення соціально-економічного розвитку, що й відображено у багатьох програмних та аналітичних документах міжнародних організацій, зокрема у Програмі розвитку ООН, документах Світового банку та інших організацій. З 1990 року систематично публікуються спеціальні доповіді, що стосуються формування відповідних механізмів. Ці положення перекликаються і з положеннями програмних документів у нашій країні, зокрема президентської Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Запропоновані експертами ООН на початку 90-х років XX століття ідеї щодо забезпечення людського розвитку, методика та способи виміру рівня розвитку людського потенціалу стали загальноприйнятими, і з 1994 року Україна приймає участь у форумах із зазначеної проблематики, а концептуальні положення доповідей кладуться в основу національних планів та програм.

Дослідженням ролі людини в розвитку соціально-економічної сфери країни активно займаються як вітчизняні так і зарубіжні вчені. Активну роботу з дослідження ролі людського потенціалу, особливо на регіональному рівні займаються науковці Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи під керівництвом Е.М. Лібанової. Серед російських вчених найбільш яскравим представником є В.П. Колесов. Проаналізовані праці не містять систематизовано описаного процесу дослідження становлення людського потенціалу в якості об'єкта економічних досліджень, що і визначило мету статті, її структуру та зміст.

Виклад основного матеріалу. Визнання людського потенціалу в якості основи соціально-економічного розвитку прямо чи опосередковано можна зустріти у працях вчених-економістів починаючи з XVII століття.

Перші спроби дати вартісну оцінку особистості намагалися зробити представники класичної економічної теорії. Зокрема, В.Петті [1, с. 35] зазначав, що кожна людина володіє запасом капіталу, який виявляється у рівні освіти, стані здоров'я людини, а країна може втрачати цей капітал внаслідок зменшення чисельності населення через війни, епідемії, втрату високоосвічених людей, які працюють на користь інших країн.

А.Сміт [2, с. 208, 235] також вважав людину не лише джерелом а і частиною національного багатства країни. До основного капіталу країни вчений одним із перших, нарівні з машинами, устаткуванням, землею, запропонував відносити запас знань, умінь, навиків, досвід працівників, їх фізичний стан. На думку А.Сміта продуктивність праці, а отже і рівень економічного розвитку країни напряму залежать від зростання рівня освіченості працівників, зростання їх професійних навиків, стану здоров'я, тобто рівня розвитку людського потенціалу.

Погляди А. Сміта поділяв також Д. Рікардо [3, с. 423-425]. Він вважав, що якісні характеристики населення (рівень освіти, стан здоров'я), впливають на прискорення темпів економічного зростання в країні, і чим вони є вищими, тим швидшими темпами країна нарощує свою економічну міць.

Розвиток капіталістичного виробництва прискорив темпи економічного зростання та накопичення багатства, разом з тим посилилася нерівність у його розподілі, тому проблема взаємозв'язку розвитку економіки та людсько-го розвитку загострилася.

Одним із перших на початку XX століття довів ефективність капіталовкладень в розвиток людини А.Маршалл [4, с. 294-295]. Вчений надавав вагомого значення саме тим капіталовкладенням, які в результаті призводять до зростання якісних характеристик населення, а накопичення національного багатства напряму пов'язував з рівнем

розвитку людини, тобто рівнем освіченості, станом здоров'я населення. А. Маршаллу належить думка, що накопичення багатства є лише засобом підтримання життя людини, задоволення його потреб і відтворення фізичних, розумових, моральних сил. Самій же людині економіст надавав ключового значення, адже саме її вважав головним джерелом виробництва національного багатства.

На початку ХХ століття відбувається переоцінка ролі та значення розвитку людського потенціалу в соціально-економічному розвитку країни. Саме в цей період починають здійснювати оцінку ролі людини в розвитку економіки російські вчені. С. Струмлілін [5, с. 275-276] одним із перших звернув увагу на те, що розвиток людського потенціалу чинить безпосередній вплив на темпи економічного зростання. Наприклад, за результатами його досліджень, рік навчання у школі підвищував кваліфікацію працівника у 2,6 рази більше, ніж рік трудової (виробничої) діяльності. Дослідник одним із перших здійснив розрахунки рентабельності навчання та підвищення кваліфікації. На основі запропонованої ним методики доведено, що доходи від підвищення продуктивності праці перевищують витрати країни на шкільне навчання у 27,6 рази. Капітальні витрати держави повністю повертаються у перші 1,5 роки. Протягом наступних 35,5 років держава отримує щорічно чистий прибуток від вкладень в освіту без будь-яких додаткових витрат.

Аналізуючи людський потенціал, В. Жамін [6, с. 311-313] та Г. Єгіазарян [7, с. 186-189] вважали приріст національного доходу результатом підвищення кваліфікації працівників, зумовленої як отриманням вищого освітнього рівня, так і збільшенням досвіду роботи. Вони доводили, що точно розрахувати безпосередній вплив освіти на національний дохід досить складно, адже вона впливає на зростання національного доходу тільки опосередковано, тобто через підвищення кваліфікації працівників. Остання, як відомо, залежить від освітнього рівня та досвіду роботи, природних умінь і навиків тощо.

В. Костанян [8, с. 299-300] вивчав ефективність інвестицій в розвиток людини на основі обчислення різниці у рівні суспільних витрат на підготовку висококваліфікованих і низькокваліфікованих працівників. Економічний ефект від підвищення освітнього та кваліфікаційного рівнів працівників вчений розумів як співвідношення між відсотковим приростом середньої складності праці та національного доходу, що розраховувався за певний період.

В 30-ті роки ХХ століття в якості найважливішого чинника економічного зростання виділяв розвиток та реалізацію людського потенціалу Дж. Кейнс [9]. Саме з часів Дж. Кейнса стало відомо, що платоспроможний попит виступає в сучасній економіці важливим чинником економічного зростання, і в кінцевому випадку поступово, але повільно дозволяє піднімати рівень та стандарти життя людей. Інвестиції ж в розвиток людського капіталу є не тільки ефективними, а й виступають важливою складовою економічного розвитку.

Запропонована вперше Г. Зінгером і Р. Пребишом у 1949-1959 рр. ХХ ст. теорія «замкнутого кола бідності» використовувалася для аналізу причин (демографічних, соціальних, економічних, освітніх), що зумовлюють поглиблення кризових явищ, передусім у слаборозвинених країнах. Продовжуючи дослідження у традиціях попередніх авторів, Б. Кналл [10, с. 38-39] пов'язував низький рівень економічного розвитку, наприклад, з невисоким розвитком системи освіти країни, а саме із недостатнім рівнем фінансування. Механізм спрацьовував наступним чином: недостатній рівень фінансування призводив до нестачі висококваліфікованих викладачів, погіршення умов навчання студентів, що визначало низький рівень кваліфікації робочої сили. З посиленням кризи в освіті виникала нестача кваліфікованих працівників, що затримувала зростання продуктивності праці. Низький же рівень продуктивності праці та повільні темпи її зростання, на переконання Б. Кналла, призводили до затримки економічного розвитку.

Схожі висновки про вирішальне значення людини в економічному розвитку країни випливають із концепції Г. Мюрдаля [11, с. 52-53]. Згідно з авторськими дослідженнями, через фінансову неспроможність оплатити навчання, рівень освіти та продуктивності праці бідного й неосвіченого населення, вимушеного працювати тривалий час у сільському господарстві та неформальному секторі економіки, є надзвичайно низьким. Це пояснює низький рівень віддачі від інвестицій у фізичний капітал.

Починаючи із середини 50-х років ХХ ст. посилюється увага до розвитку людини як чинника економічного зростання. Нарівні із працею, землею, капіталом складові людського потенціалу активно вводяться в макроекономічні моделі, а розрахунки підтверджують припущення класиків про його значення у соціально-економічному розвитку країн.

Представником цього напрямку є Р. Солоу [12, с. 316]. В його удосконаленій моделі поряд із збільшенням кількості зайнятих і рівнем інвестицій враховується фактор технічного прогресу. Під ним автор розуміє не лише зростання фондоозброєності праці, а й підвищення ефективності праці працівників, що безпосередньо залежить від рівня їх освіти, кваліфікації та стану здоров'я.

У праці «Джерела економічного зростання...» Е. Денісон [13] навів результати аналізу темпів економічного зростання у США та 8 країнах Західної Європи (1929–1970 рр.). У його моделі, серед більш як 20 незалежних змінних, п'ята частина стосувалися фактору праці, включно з рівнем освіти найманих працівників. Частка фактору освіти у прирості національного доходу виявилася різною для досліджених автором країн. Найвищою вона була у прирості національного доходу США – 15%, Бельгії – 14%, Данії – 4%, Франції – 6%, Голландії – 5%, Норвегії – 7%, Італії – 7%. Такі ж розрахунки, але проведені А. Меддісоном у 80-х роках (1973–1984 рр.), показали ще більшу

залежність національного доходу на душу населення від рівня освіти. Згідно з авторськими висновками, частка освіти в економічному зростанні США становила 23,4%, Великобританії – 30,2%, Японії – 11,3%.

С. Кузнєц [14, с. 42] вивчав витрати на підготовку робочої сили, включно з витратами на освіту в моделях економічного зростання як змінної, що впливає на величину ВВП. Розвиток освіти і розширення мережі закладів середньої та вищої освіти прямо залежить від темпів економічного зростання, що встановив Я. Тінберген [15].

Н. Хікс [16], з'ясувавши зв'язок між економічним зростанням і розвитком людини, що вимірюється грамотністю й очікуваною тривалістю життя, підтвердив високу його ефективність. Виявилось, що три змінні пояснюють близько 60% варіацій у темпах зростання доходів на душу населення у країнах, що розвиваються, а саме: норма нагромадження, темпи зростання імпорту, рівень освіти.

Намагаючись довести, що рівень розвитку людини поряд з іншими індикаторами розвитку соціальної сфери є як причиною, так і наслідком економічного зростання, Д. Уілер [17] у 1980 р. розробив синхронну модель, яка враховувала взаємодію між економічним зростанням і розвитком освіти. При її побудові він використав дані по 88 країнах, що розвиваються. Результати цього дослідження дали змогу зробити висновки не тільки про прямий внесок освіти в економічне зростання, а й опосередкований – через збільшення норми нагромадження і зниження рівня народжуваності. Д. Уілер виявив, що в середньому із зростанням рівня грамотності від 20% до 30% національний дохід збільшується на 8-16%.

Отже, відтіснивши на другий план такі важливі чинники економічного зростання, як заощадження, інвестиції та зростання чисельності населення вчені підтвердили вагоме значення рівня розвитку людського потенціалу. Такі фактори економічного зростання, як інфляція, урядові витрати, фіскальна і монетарна політика в більшості моделей не розглядаються взагалі. Водночас складовим людського потенціалу у кожній із моделей приділено значну увагу.

Вважається, що концептуально, економічна думка прийшла поступово до людського розвитку через категорію «людського капіталу», автори якої зосередили увагу на вивченні норм віддачі капіталовкладень у людину, визначенні економічного ефекту від підвищення якісних характеристик окремого індивіда та населення країни в цілому.

Доктрина «людського капіталу» базується на двох самостійних теоріях:

- теорії «інвестицій в людину»;
- теорії «виробництва людського капіталу».

Теорія «інвестицій в людину» є першою серед уявлень про економічну цінність людини. Представниками цієї теорії є Ф. Махлуп (Прінстонський університет), Л. Туроу (Масачусетський технологічний інститут), Б. Вейсброд (Вісконський університет), С. Боулс (Гарвардський університет), М. Блауг (Лондонський університет) та інші, які стояли на кейнсіанських позиціях. Предметом досліджень в межах цієї концепції була як внутрішня структура «людського капіталу», так і специфічні процеси його формування й розвитку.

Ф. Махлуп [18] вважав капіталовкладення в людину джерелом підвищення продуктивності праці. Шляхом навчання, за його уявленням, працівники набували кращих розумових та фізичних властивостей, що й слугувало джерелом вищої продуктивності праці.

Б. Вейсброд [19, с. 119] вважав, що показник норми віддачі, як критерій при визначенні ефективності інвестицій в людину, є обмеженим. Знання та професійні навички, набуті в результаті навчання, стан здоров'я, підвищують не лише дохід особи, а й у цілому визначають її статус, впливають на територіальну та виробничу мобільність, стійкість зайнятості, економічний і культурний рівні його родини.

Л. Туроу [20], узагальнивши початкові дослідження властивостей та значущості людського капіталу, обґрунтував висновок, що людський капітал є основою існування людини. Залежно від «розміру нагромащеного людського капіталу» формується здатність людини виробляти товари і надавати послуги на відповідному рівні.

Авторами теорії «виробництва людського капіталу» є Т. Шульц і Й. Бен-Порет (Чиказький університет), Г. Беккер та Дж. Мінцер (Колумбійський університет), Ц. Гріліхес (Гарвардський університет).

Т. Шульц [21, с. 336-337] інвестиції в людину вважав подібними до капіталовкладень у фізичний капітал, ефективність яких, у результаті удосконалення умінь і навиків, позначалися на збільшенні рівня та якості споживання.

За уявленням Г. Беккера [22, с. 62], збільшення розриву у доходах окремих груп населення з різними рівнями людського потенціалу пов'язано зі зростанням віддачі капіталовкладень як в освіту, так і в професійну підготовку. Загальна сума заробітку будь-якої особи, після того як вона закінчила інвестування в освіту, дорівнює сумі доходів на ці інвестиції та заробітків від його первинних знань. У цьому разі дохід розглядався як дисконтована заробітна плата, яку отримував працівник протягом активної трудової діяльності.

Одна із перших моделей ендогенного зростання – навчання у процесі безпосередньої виробничої діяльності – вперше розроблена К. Ерроу в 1962 р., а відтворена і вдосконалена у 1986 р. П. Ромером [23]. Ця модель демонструє можливості існування стійкого зростання із постійним темпом приросту на основі технічного прогресу, який є наслідком навчання працівників у процесі виробничої діяльності. Причому, рівень набутих у процесі виробничої діяльності знань (навиків) залежить або від капіталоозброєності кожного працівника, або ж загального обсягу капіталу в економіці, який сприяє вільному розповсюдженню знань. Як результат, фірми отримують ефект від цього процесу із нульовими витратами, як зовнішній ефект від обсягу капіталу або рівня капіталоозброєності.

Аналіз різних варіантів ефекту від навчання у процесі трудової діяльності показує різні причини стійкого зростання залежно від поведінки економічних агентів. Отже, йдеться про ендогенне (внутрішньо властиве) зростання.

Людський капітал та важливість нагромадження знань відображені у моделі Н. Менк'ю, Д. Ромера, Д. Вейла [24]. Поряд із фізичним капіталом і працею, що визначають обсяги випуску, в запропонованій ними виробничій функції є людський капітал. Процес його нагромадження подібний нагромадженню фізичного капіталу. Проведені авторами дослідження протягом 1960–1985 рр. показали, що теоретичні основи моделі та результати емпіричних досліджень після введення нової змінної покращилися. Проте в цій моделі стійке економічне зростання залежало від зовнішнього технічного прогресу, а рівень заощаджень та інституціональні параметри на нього не впливали. Отже, за своєю суттю стійке економічне зростання залишалося екзогенним.

До цього ж напряму належать й погляди Р. Лукаса [25], підхід якого до вирішення проблем економічного зростання ґрунтується на нагромадженні людського капіталу та наявності можливостей для його подальшого нагромадження.

На відміну від Р. Лукаса, детермінантою економічного зростання у представників другого напряму дослідження моделей ендогенного розвитку є наявність і рівень розвитку людського капіталу.

Чинниками економічного зростання у К. Мерфі, А. Шліфера та Р. Вішні [26] визначено спеціалізацію, яку отримує переважна більшість випускників навчальних закладів. Згідно з авторською концепцією, країни, в яких серед випускників переважають інженери або спеціалісти-техніки, розвиваються швидше, ніж країни, серед випускників яких переважає більшість має спеціальність юриста. Дану ситуацію дослідники пояснюють тим, що особи, які обирають рентоорієнтовану поведінку, лише перерозподіляють національне багатство, чим уповільнюють економічне зростання. На відміну від, наприклад, юристів, випускники інженерних спеціальностей організують діяльність інших, розповсюджуючи свої знання та стимулюючи розвиток економіки через відкриття нових фірм і створення інновацій.

В цілому, до 50-х років ХХ століття в якості головної цілі розвитку, що використовувалася при розробці соціально-економічної політики держав, виступало економічне зростання. Увага економістів також зосереджена до цього періоду на тих компонентах людського капіталу, що орієнтуються на підтримку та розвиток передусім тих здібностей людини, що використовуються в процесі праці, та відповідно, сприяють зростанню макроекономічних показників. Також вважалося, що досягнення економічного зростання автоматично призводить до прогресу в розвитку людини та всього суспільства, збільшення ж сукупного обсягу виробництва зменшує масштаби бідності та підвищує рівень суспільного добробуту. Механізм впливу виглядав так: виробництво породжує доходи, а більш високі доходи в свою чергу підвищують матеріальний та економічний добробут. В цілому економічне зростання на той час виступало не просто засобом забезпечення розвитку а саме метою самого розвитку.

Усвідомлення того, що економічне зростання не є синонімом людського розвитку відбувалося із зростанням соціально-економічної нестабільності та зростанням рівня бідності населення у світі. До того, ж практика країн що розвивалися показала, що рівень життя населення може погіршуватися навіть при активному нарощуванні обсягів виробництва. В таких країнах спостерігалися швидкі темпи економічного зростання але при цьому зберігалася нерівність, неповна зайнятість населення та тотальна бідність. В той же час деякі країни змогли досягти позитивних зрушень навіть за порівняно невисоких доходів. Варто зазначити, що відбувалося це лише в тих небагатьох країнах, уряди яких цілеспрямовано реалізовували заходи для зменшення нерівності, а також активно реалізовували програми в сфері освіти та охорони здоров'я.

Досвід господарювання 60-х років ХХ століття показав, що без здійснення широкомасштабних соціальних програм неможливо досягти суттєвого покращення якості життя, вирішення соціально-демографічних проблем, створення продуктивної системи зайнятості та скорочення масштабів бідності. Враховуючи ці обставини вже на початку 70-х років ХХ століття основна увага вчених переміщується у сферу взаємодії економічного та людського розвитку, проблему справедливого розподілу доходів та благ, підвищення ролі суспільного сектору. «Концепція перерозподілу за рахунок зростання» стала першою науково-обґрунтованою спробою урядів забезпечити добробут, особливо малозабезпечених верств населення, за рахунок швидкого нарощування працемісткого виробництва, а отже зростання ВВП, заробітної плати та доходів населення. Все це мало відбуватися на фоні масштабної державної підтримки соціальної сфери, але без зменшення доходів та активів багатих прошарків населення. Наступним кроком у спробах урядів поєднати економічний та людський розвиток є «концепція базових потреб» де головна роль у наданні населенню елементарних засобів для існування, послуг з охорони здоров'я, освіти надавалася державі. Тобто поступово відбувалося усвідомлення важливості розвитку людського потенціалу та необхідності стимулювання його зростання на державному рівні. На жаль ані «концепція перерозподілу за рахунок зростання», ані «концепція базових потреб» поширення в господарській практиці країн не набули. Остаточо взаємозв'язок між економічним зростанням та розвитком людського потенціалу не був з'ясований.

На початку 80-х років ХХ століття в багатьох країнах світу спостерігалися уповільнення темпів економічного зростання та структурна криза. В результаті структурної перебудови, запущеної після боргової кризи 1982 року уряди на перший план в політиці розвитку знову поставили скорочення державного боргу, подолання економічного спаду та скорочення, насамперед, соціальних витрат. Політика стабілізації призвела в результаті не

лише до стрімкого економічного застою, а й до економічного спаду. Результати перебудови відчували на собі, насамперед, люди із невисокими доходами, а нерівність в країні та бідність зростала. У відповідь на політику структурної перебудови виступив ЮНІСЕФ, опублікувавши революційну працю «Перебудова з людським обличчям», в якій автори, не відкидаючи важливості структурних перетворень, закликали МВФ та Світовий банк приділяти більше уваги розвитку людського потенціалу, проблемі збільшення соціальних виплат та задоволенні на державному рівні базових соціальних потреб [25, с. 25].

Сучасна концепція розвитку людського потенціалу остаточно утвердилася в кінці 80-х років ХХ століття. Вважається, що на її формування значний вплив справили теоретичні розробки А. Сена [26], яким в 1989 році було опубліковано роботу «Розвиток, як поширення можливостей», де був використаний так званий «підхід з точки зору можливостей». Автор розглядав процес розвитку як процес розширення можливостей людини а не лише як процес накопичення матеріальних чи економічних благ. З його точки зору, рівень життя в суспільстві варто оцінювати не за середнім рівнем доходів, а передусім за можливостями людей вести повноцінне, на їх думку, життя. Метою суспільного розвитку, на думку автора є не постійне нарощування обсягів виробництва а створення можливостей для розширення вибору людей. Основним положенням роботи є те, що людина є не лише засобом, а й основною ціллю економічного розвитку. Сам же людський розвиток розглядається як процес надання людині більш широкого вибору.

Остаточного вигляду концепція набула в 1990 році, коли Програмою розвитку ООН була вперше опублікована доповідь про стан розвитку людського потенціалу у світі.

Узагальнення теоретичного матеріалу дозволило нам зробити висновок про те, що усвідомлення ролі людини в розвитку країни відбулося в три етапи – від припущень про наявність в людини потенціалу, що може впливати на розвиток країни до утвердження концепції людського розвитку в якості основного вектора внутрішньої та зовнішньої політики всіх країн світу – від високорозвинених країн до країн з найнижчим рівнем соціально-економічного розвитку (таблиця).

Таблиця. Теоретичні уявлення щодо ролі особистості в соціально-економічному розвитку країни*

| Етап | Характеристика | Період | Представники |
|------|--|--|--|
| I | Припущення про важливість людини в розвитку країни | XVII століття - початок ХХ століття | В.Петті, А.Сміт, Д.Рікардо, А.Маршалл |
| II | Людина як чинник економічного зростання | Початок ХХ століття - 80 роки ХХ століття | Дж.Кейнс, А.Льюїс, Р.Солоу, Е.Денісон, Н.Хікс, Т. Шульц, Г. Беккер, Н. Менк'ю, Д. Ромер, Д. Вейл, Р. Лукас |
| III | Економічне зростання як чинник розвитку людини | 80 роки ХХ століття - початок ХХІ століття | А.Сен, М.Уль-Хак, К.Гріффін, Дж.Найт, МакКінлі |

*Джерело: складено автором

Висновки. В цілому концепцію людського розвитку від концепцій економічного зростання відрізняють ряд особливостей. По-перше є різною мета самого розвитку. На відміну від концепцій економічного зростання, де метою зростання є, як відомо зростання макроекономічних показників, метою концепції людського розвитку є розвиток самої людини, надання їй більшого вибору для реалізації власного потенціалу. По-друге, різними є інструменти досягнення розвитку. В концепції людського розвитку ними є інвестиції в освіту, охорону здоров'я, тобто ті капіталовкладення, що сприяють нарощенню людського потенціалу на відміну від концепцій економічного зростання де вирішального значення надається інвестиціям у матеріальну сферу. Головною ж ідеологічною відмінністю теорії людського розвитку від інших наукових підходів є визначення зростання якості життя населення як головної цілі соціально-економічного розвитку країни.

Література

1. Блауг М. *Економічна теорія в ретроспективі* / М. Блауг; пер. з англ. Іван Дзюба. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 670 с.
2. Петті В. *Економічні та статистичні роботи* / В. Петті. – М.: Соцгиздат, 1940. – 82 с.
3. Сміт А. *Исследование о природе и причинах богатства народов* / А. Сміт; В.С. Афанасьев (пер.с англ.). – М.: Эксмо, 2007. – 957 с.
4. Маршалл А. *Принципы политической экономии* / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – (Сочинение в 3-х томах). Т.1. – 1993. – 415 с.
5. Струмилин С.Г. *Избранные произведения* / С.Г. Струмилин – М.: Изд-во «Наука». – (В 5-ти томах). Т.5: *Проблемы социализма и коммунизма в СССР*. – 1965. – 468 с.
6. Жамин В.А. *Экономика образования (вопросы теории и практики)* / В.А. Жамин. – М.: «Просвещение», 1969. – 335 с.
7. Жамин В.А. *Эффективность квалифицированного труда* / В.А. Жамин, Г.А. Егизарян. – М.: «Экономика», 1968. – 231 с.

8. Экономика народного образования: учеб. для студ. пединститутств / [В.А. Жамин, С.Л. Костянян, В.К. Розов, В.Н. Усанов] – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М.: «Просвещение», 1986. – 336 с.
9. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Кейнс Дж. М. ; пер. с англ. – М.: ЭКСМО, 2007. – 960 с
10. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учеб. / Р.М. Нуреев – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Норма, 2008. – 640 с.
11. Myrdal G. Some Comments On The Treatment Of The Problems Of The Inadequate Statistics Of South Asia Countries In Asian Drama: A Reply To The Comment By Ely / Gunnar Myrdal // Journal of Economic Literature. – 1970. – № 8. – P. 52–53.
12. Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function / Robert M. Solow // Review of Economics and Statistics. – 1957. – № 39. – P. 312–320.
13. Denison E. The Sources of Economic Growth in the United States and Alternative Before Us. / Edward Fulton Denison. – N.Y.: Committee for Economic Development, 1962. – 297 p.
14. Kuznets S. Toward a Theory of Economic Growth: Selected Essays / Simon S.Kuznets. – W.W. Norton, New York, 1965. – P. 1–81 Tinbergen J., Bos H. Econometric Models of Education / Jan Tinbergen, Hendricus C. Bos. – OECD, Paris, 1965. – 100 p.
15. Hicks N. Economic Growth and Human Resources / World Bank Staff Working Paper no. 408. – Washington, D.C., 1980.
16. Wheeler D. Human Resource Development and Economic Growth in Developing Countries: A Simultaneous Model / Wheeler D. – Washington, D.C., World Bank Staff Working Paper no. 407, 1980. – 129 p.
17. Weisbrod B. Education and Investment in Human Capital / Burton A. Weisbrod // Journal of Political Economy. – 1962. – P. 106.
18. Thurow L. Investment in Human Capita / Thurow L. – Belmont, 1970. – 198 p.
19. Schultz Th. Resources for Higher Education: An Economist's View / Theodore W. Schultz // The Journal of Political Economy. – 1968. – № 76. – P. 327.
20. Becker G. Education and the Distribution of Earnings / G. Becker, B. Chiswick // The American Economic Review. – 1966. – № 56. – P. 358–369.
21. Romer P. Capital Accumulation In The Theory Of Long Run Growth / Paul Michael Romer. – Oxford: Basil Blackwell. – 1988. – P. 51–127.
22. Mankiw G., Romer D., Weil D. A Contribution to the Empirics of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. – 1992. – № 107. – P. 407–438.
23. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development / Lucas R.E. // Journal of Monetary Economics. – 1988. – № 22. – P. 3–42.
24. Murphy K. The Allocation of Talent: Implications for Growth / Murphy K., Shleifer A., Vishny R. // Quarterly Journal of Economics. – 1991. – № 106. – P. 503–530.
25. Человеческое развитие: новое измерение социально_экономического прогресса. Учебное пособие под общей редакцией проф. В.П. Колесова (экономический факультет МГУ), 2-е издание, дополненное и переработанное. – М.: Права человека, 2008. – 636 с.
26. Sen A. Development as Capability Expansion, 1990.

БГЭУ УДК 338.28:378

Олехнович Г.И.,

д. э. н., профессор кафедры международного бизнеса
Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

Статья затрагивает остро дискуссионные вопросы формирования в группе развитых стран экономики знаний со всеми вытекающими отсюда социально-экономическими последствиями. В центре происходящих событий стоят проблемы развития интеллектуального потенциала и его составляющих, а также их роль в экономическом росте страны.

Ключевые слова: экономика знаний, социум, интеллектуальный потенциал, человеческий капитал, человеческий потенциал, эффективность интеллектуального потенциала, индивидуализация спроса и предложения.

Стаття зачіпає гостро дискусійні питання формування економіки знань в групі розвинених країн зі всіма витікаючими звідси соціально-економічними наслідками. В центрі подій, що відбуваються, досліджуються проблеми розвитку інтелектуального потенціалу та його складових, а також їх роль в економічному зростанні країни.

Ключові слова: економіка знань, соціум, інтелектуальний потенціал, людський капітал, людський потенціал, ефективність інтелектуального потенціалу, індивідуалізація

The article deals with acutely controversial issues in the formation of the new knowledge economy in the group of highly developed countries with all relevant social and economic consequences. The problems of the intellectual potential and its components are considered to be in the center of the events there.

Key words: knowledge economy, society, intellektual ny potential, human capital, human capital, efficiency intellektualnogo otentsiala, individualization of demand and supply.

Актуальность проблемы. В 21 веке высокий уровень конкурентной борьбы на мировых рынках немислим без освоения результатов интеллектуального труда человека, достигших стадии практического использования. Отсюда экономическое развитие и рост страны все активнее определяет *интеллектуальный потенциал человека*, выступающий как сумма его врожденных способностей, общего и специального образования, приобретенного профессионального опыта, творческой деятельности, морально-психологического и физического здоровья.

Меняется характер и структура накопления, увеличивается удельный вес человеческого капитала в национальном богатстве. Знания оттесняют на второй план традиционные экономические ресурсы – капитал, труд, природные богатства.

Целью предлагаемой читателю статьи является попытка систематизировать основные подходы к проблеме формирования экономики знания, а также принципы, на которых она стоит, включая интеллектуальный потенциал человека и его составляющие.

В развитых странах мира с огромной скоростью набирает обороты формирование **экономики знаний**, т.е. принципиально другой экономики, чем нынешняя информационно-сетевая. Знания (как симбиоз количественных и качественных характеристик) вкорне изменяют и экономику, и технологии, и человека, и социум. Оценивать их количественно практически невозможно. Поэтому используют показатель косвенный – это так называемая «наукоемкость», т.е. доля новых знаний, воплощенных в новейшие технологии, оборудование, новые формы организации производства и т.д. Сегодня в развитых странах на эту долю приходится 80-95% прироста ВВП [1].

В этих условиях развитие экономики и развитие общества становятся все более единым процессом. Принципиально разделять анализ экономики и анализ общества (который более широк) уже трудно, поскольку экономика во многом характеризуется показателями институционального характера.

Знания измеряются также рыночной стоимостью решений, получаемых с их помощью (технологических, социальных, организационных, управленческих). Капитализированная стоимость компаний может в десятки раз превышать балансовую за счет высокой стоимости интеллектуального труда в ее активах – рынок оценивает капитал, воплощенный в знания, выше, чем капитал, воплощенный в материальной форме [2].

Мировая практика учит, что в условиях формирования экономики знаний на передний план выходит система взаимодействия человека не только с техникой и технологиями (как в постиндустриальном производстве), но в первую очередь человека с человеком, с информационными ресурсами, природой, как основными источниками творчества. Такое взаимодействие строится на принципах сетевой структуры и реализуется в форме кооперации, сотрудничества, партнерства. При этом координация этих отношений возникает как правило снизу (а не навязывается сверху!) и во многом базируется на нормах и ценностях неформального порядка, где огромную роль играет факт взаимного доверия сторон. Таким образом, экономика знаний несет обществу новый социально-экономический порядок. Но что стоит за этим?

Во-1) экономика знаний есть мир постоянных перемен. Изменения эти столь динамичны, что хозяйственная система (равно как и сам человек!) часто не успевает адаптироваться к возникающим новшествам – так срок службы нового продукта может измеряться несколькими месяцами, а далее появляется новый продукт, с более современными свойствами, дизайном, более удобный в пользовании и т.д. Поэтому определить главные принципы функционирования экономики знаний пока очень сложно.

Тем не менее, уже стало ясно, что время, когда только инновации определялись в качестве главной движущей силы социально-экономического развития стран, проходит. Не просто инновации (сегодня постоянная ориентация на инновации воспринимается уже как понятие, само собой разумеющееся!), а именно *знания, система их непрерывных изменений* являются основой прогресса, источником экономического роста и конкурентной способности страны. При том, не знания, воплощенные в продуктах и услугах, а сами знания, как таковые – фундаментальные и прикладные, отражающие процессы развития экономических, организационных, политических систем общества, глобальных проблем человечества, коэволюции с природой, динамику нравственных проблем че-

ловчества и множество иных вопросов.

Однако, сможет ли этот иной мир сорганизоваться с такой слабо инновационной экономикой, как переходная экономика стран СНГ? Вопрос отнюдь не риторический. Проблема в том, что отдельные научные или инновационные «прорывы» (к которым так привыкло постсоциалистическое общество!) в новых нарождающихся условиях экономики знаний не приведут к существенным изменениям ни на макро-, ни на микроуровнях, поскольку эти «прорывы» единичны, бессвязны, бессистемны.

Главным детерминирующим фактором социально-экономического развития экономики знаний и возможности вхождения такой страны в мировое экономическое сообщество, выступают не количественные показатели и объемы, а качественные характеристики и в первую очередь – интеллектуальный потенциал общества в целом и человека в отдельности, как главной производительной силы

В.Л.Иноземцев, анализируя общество знаний на Западе, пишет, что это «социум, который безусловно предполагает существование хозяйственной системы, но который более не управляется всецело логикой Homo economicus...» [3]. Отсюда следует такая принципиальная характеристика экономики знаний, как активизация человеческого потенциала, его безграничных возможностей.

Другими словами, человек здесь рассматривается не только с позиций человеческого капитала, т.е. как капитализированная стоимость, с учетом вложенных в него средств, по аналогии с вложениями в материальный капитал (здания, сооружения, ценные бумаги и т.д.), а с точки зрения человеческого потенциала, активизации и реализации его творческих способностей, поскольку именно приращение творческих способностей личности есть реализация человеческого потенциала. Следовательно, интеллектуальный капитал надо воспринимать как составляющую часть человеческого потенциала. Поэтому главная цель экономики знания – создать условия, позволяющие вначале сформировать, а затем и максимально раскрыть творческий потенциал и индивида, и общества в целом.

Во-2) в нынешних условиях рынок труда в экономически развитых странах ориентирован главным образом на тех, кто занят интеллектуальным трудом. Здесь активно формируется креативный класс (страта), отличительной чертой которого является творчество и это стало основополагающим принципом формирования экономики знаний. Творческий потенциал в этих странах уже представляет собой движущую силу хозяйственного развития и основной источник конкурентных преимуществ - более 30% всех работающих американцев, принадлежат по оценке специалистов к креативному сообществу [4].

Творчество, основой которого выступает талант, способность имеет множество проявлений, что усиливает креативные тенденции в экономике как силу, определяющую содержание нового века. Ведь экономика знаний есть **предельная индивидуализация** спроса и предложения, ценовой и потребительской неоднородности товарной массы. Разные блага предназначены разным индивидам, каждый товар по сути несопоставим и несоизмерим с другими. В этих условиях труд работника есть труд художника, труд творца, т.е. человеческий потенциал становится системообразующим фактором экономики знаний.

Главное место должно принадлежать человеку мыслящему, с открытым сознанием, способному получать информацию непосредственно, а не только через знаковую, кодированную систему. Но существуют ли сегодня такие возможности реально? Очевидно да, поскольку мы уже живем в информационно-коммуникативном пространстве, насыщенном разумом. Свободный доступ ко всем видам информации, независимо от времени и пространства, неизбежно расширяет наше сознание, выводит его за пределы телесной организации. На этой основе зарождается иная культура, иное миропонимание, иная философия жизни - ценностные ориентиры и духовный мир современного общества в условиях глобализации все активней «оплодотворяются» творческим процессом.

Другими словами, интеллектуальный потенциал общества – это совокупность позитивных знаний, опыта, духовного и физического развития общества, его способность производить товарный продукт, принимающий разные формы интеллектуальной собственности.. К последним относят квалификацию и образование, «ноу-хау», «неосязаемые» ценности (здоровье, цена фирмы, престиж, приоритет и т.д.), а также нововведения, реализующиеся в технике, технологиях, разных методах организации производства и труда.

Интеллектуальный потенциал не менее (если не более!) эффективен в экономическом и социальном плане, чем любой иной капитал. Его товарный продукт в условиях рыночной экономики образует особую форму частной собственности – интеллектуальную собственность. В этой связи интеллектуальный капитал, как часть человеческого потенциала, следует рассматривать как стоимость, приносящую прибавочную стоимость и вместе с тем, как способность индивида создавать своим интеллектуальным трудом (т.е. трудом сложным, высококвалифицированным, а потому высокоэффективным) больше потребительных стоимостей (и большую стоимость!), чем труд простой, неквалифицированный.

Способом реализации интеллектуального капитала служит в наших условиях не только информационная технология в самом широком смысле этого слова, но и сама интеллектуальная деятельность человека, его человеческий потенциал. Первая ставит своей целью донести товарный продукт интеллектуального труда до места его использования, а вторая - превратить его в конкурентную потребительскую стоимость.

Процесс формирования интеллектуального потенциала вообще, человеческого капитала в частности стал

важнейшим фактором не только конкурентной способности производимых товаров, но и экономического роста национальных экономик во многих развитых странах. Первопроходцы технологий из разных областей бизнеса (как крупного, так и малого) единодушны в том, что за последние годы им стали доступны решения, о которых они раньше и не мечтали [5].

По оценке ведущих обозревателей в последующие 10-15 лет высокий уровень интеллектуального капитала будет гарантирован в силу активного развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), а также появлению группы высокоразвитых стран и регионов, которые уже сделали или продолжают делать долгосрочную ставку на формирование экономики знаний.

В-3) ключевое звено становления такой экономики - это разработка инновационных проектов, создание и коммерциализация нематериальных активов (ноу-хау, высоких технологий, промышленных образцов, новых моделей, изобретений и т.д.), хотя такая трактовка вовсе не исчерпывает полностью понятие «инновационный процесс». Последний включает и достаточно широкий аспект институциональных, организационных и управленческих инноваций. Но для формирования экономики знаний на микроуровне крайне важна конкурентная способность производства, отдельных корпораций, отраслей и даже целых стран, основой развития которых выступают в первую очередь именно научные инновации.

С этой точки зрения инновационную активность предприятий надо рассматривать как стартовый этап формирования экономики знаний и классифицировать на несколько видов, а именно:

- стратегические инновации, часто выступающие как источник радикальных решений и для других отраслей;
- периодические новаторы, которые проводят собственные НИОКР по необходимости, но не рассматривают эту деятельность, как свою ключевую задачу;
- модификаторы технологий, занятые главным образом усовершенствованием производственных процессов;
- новаторы, которые осуществляют адаптацию технологических решений, разработанных другими фирмами или отраслями.

Для высокого уровня инновационной активности той или иной отрасли (а следовательно и для формирования интеллектуального потенциала) важны именно стратегические и периодические новаторы, т.к. их деятельность ближе других лежит в плоскости успеха на национальных и мировых рынках. Они обретают устойчивые конкурентные преимущества, связанные с получением интеллектуальной ренты, максимальной добавленной стоимостью и высокой оценкой своих нематериальных активов со стороны финансовых рынков.

Но если в отрасли преобладают предприятия – модификаторы технологий или предприятия – новаторы, которые только адаптируют чужие разработки, то отрасль способна успешно конкурировать на национальном рынке, но никто не гарантирует ей долговременный успех в международной или глобальной конкуренции.

В-4) в мировой практике с одной стороны повышаются темпы разработки научных инноваций, а с другой стороны, *набирает силу тенденция «встраивания» предприятий традиционного сектора в структуру «экономики знаний»* с ее процессами качественного развития не только основного капитала и его постоянного обновления на современной информационно-коммуникационной технической базе, но и капитала интеллектуального.

Эти процессы необратимы, а потому при всех неизбежных конъюнктурных колебаниях, кризисных явлениях и т.п. – современная рыночная экономика никогда не вернется вспять к прежней «доинформационной» модели развития. Доказательством этого постулата служит факт выведения крупнейшими корпорациями – производителями информационных технологий на мировые рынки целого спектра электронных устройств, позволяющих подключать станочный парк, робототехнику и контрольно-измерительные приборы напрямую к Интернету [6].

Это открывает абсолютно новый, революционный этап в развитии и управлении производственными процессами, т.к. позволяет запускать или останавливать нужное оборудование в любой точке мира и в любое время. Здесь, очевидно, имеет место начало диффузии нано-, био-, информационных технологий. Но в перспективе подобное взаимопроникновение этим уровнем не ограничится.

В качестве еще одного примера можно привести бурное развитие биоинформатики, которая на наших глазах разрастается за счет синтеза молекулярной биологии, генетики, физиологии, математики, информатики, физики и химии. Разработки в этом направлении дадут старт принципиально новому этапу развития в сфере здравоохранения, ветеринарии, сельского хозяйства, промышленных технологий, водных ресурсов, экологии.

Во всех странах существует стремление обеспечить рыночное лидерство умением опережать конкурентов по срокам вывода на рынок результатов научно-исследовательской деятельности в виде инновационной продукции. Значимую выгоду получает тот, кто оставляет за собой наибольшую интеллектуальную часть в цепочке создания стоимости и способен длительное время удерживать ее. Мировую экономику будут и впредь контролировать те и там, у которых и где выше интеллектуальный потенциал.

В-5) большой научный интерес представляют и *методические подходы к оценке эффективности интеллектуального капитала*, хотя все они не лишены весьма серьезных недостатков, которые весьма подробно рассматриваются в экономической литературе. Здесь важно подчеркнуть иное – интеллектуальный (человеческий) капитал надо воспринимать как важнейшую составляющую интеллектуального потенциала. И хотя эти два поня-

тия очень близки по своему содержанию и сути, но между ними есть принципиальная разница.

До сих пор все известные исследования интеллектуального (человеческого) капитала охватывают только один его аспект, а именно: образование. Что касается интеллектуального потенциала, то источником его формирования выступает не только образование, но все аспекты интеллектуальной деятельности человека, а также продукции, созданной его интеллектом (ноу-хау, изобретения, новаторские идеи и т.д.),

Отсюда задача состоит в смене научной парадигмы человеческого капитала (в том узком понимании его, какое господствует в экономической литературе) на научную парадигму интеллектуального потенциала, т.е. на все аспекты интеллектуальной деятельности человека и продукции, созданной его интеллектом (ноу-хау, изобретения, новаторские идеи и т.д.),

В работе французского экономиста А. Моля «Социодинамика культуры» достаточно конкретно и принципиально рассмотрены вопросы себестоимости, стоимости и прибавочной стоимости такой интеллектуальной продукции, как идеи (в самом широком смысле этого слова) в искусстве и литературе. Однако сам подход автора к оценке таких видов интеллектуальной продукции, выступающих в данном случае как товарный продукт интеллектуального капитала, имеет, безусловно, гораздо более широкое, пожалуй, универсальное применение [6].

Известно, что прибыль играет роль регулятора с обратной связью. Но в нынешних условиях степень подчинения производства интеллектуального продукта его потреблению через механизм прибыли сильно ослаблена, поскольку в игру вступают внешние факторы, которые управляют и производством, и потреблением. В самом деле, как только интеллектуальная продукция попадает в кругооборот движения капитала, ее первоначальная стоимость постепенно уменьшается по мере того, как эта интеллектуальная продукция утрачивает свою оригинальность, получая все большее распространение за счет ее массового копирования.

Следовательно, понятие стоимости интеллектуальной продукции сложным образом связано с характеристиками ее производства и распространения, а себестоимость этой продукции не имеет никакой прямой связи со стоимостью ее материального носителя, т.е. человека. Между затратами умственного труда и оригинальностью интеллектуальной продукции с одной стороны, и возможным ее употреблением с другой стороны, вообще нет непосредственной связи.

Самый критический момент в этом процессе кругооборота наступает, когда СМИ вводят интеллектуальную продукцию в собственно общественную сферу и тем самым ее обезличивают. Такой двойственный характер цены интеллектуального продукта сводит фактически на-нет все попытки обеспечить охрану прав собственности на него, т.к. патентные законы или общественные санкции гарантируют только право собственности на реализацию такого интеллектуального продукта, но не на сам этот продукт.

Очевидно правы те, кто считает, что цена такой интеллектуальной продукции не может быть ниже минимальной ее себестоимости, то есть ниже прожиточного минимума ее носителя, автора этой интеллектуальной продукции. Главное здесь, на мой взгляд, что между себестоимостью и той ценностью, которую данная интеллектуальная продукция может приобрести в результате ее общественного распространения, нет прямой связи. Ее «социальная» значимость и ценность определяется иными факторами, может колебаться в широких пределах, но это никак не связано с себестоимостью.

Коренное различие между интеллектуальной продукцией и традиционным товаром состоит в том, что первая (интеллектуальная продукция) в отличие от второго (традиционного товара) регенерируется самим актом ее передачи другому лицу, а сам автор (носитель идеи, ноу-хау, изобретения и т.д.) не утрачивает того, что он передает, наоборот, чем больше он отдает, тем богаче становится. В силу этих обстоятельств «социальная стоимость» интеллектуальной продукции может быть исключительно велика, что хорошо видно из приведенной формулы:

$$Y = \frac{S_a \cdot N_a \cdot DN_c \cdot P_c \cdot Z_a \cdot C_c}{N_a \cdot DN_a \cdot C_a \cdot P_a}$$

где Y – расчетная стоимость; S – оборот по продажам запатентованного изделия (на втором или третьем году действия соглашения); N – численность населения; DN – душевое потребление запатентованного товара; C – продажные цены; P – прибыль; Z – ставка вознаграждения, рассчитанная как процент к обороту по продажам

Символ «С» - страна продажи патента; символ «а» - страна, с условиями которой сравниваются условия рынка страны «с» [8].

В-6) и наконец, еще один немаловажный момент, выступающий принципиальной характеристикой экономики знаний – человек рассматривается с позиций такой экономики не как человеческий капитал, т.е. капитализированная стоимость человека с учетом вложенных в него средств по аналогии со средствами, вложенными в материальный капитал (здания, сооружения, оборудование или ценные бумаги), а с позиций активизации его потенциала, т.е. его как личности, с ее безграничными возможностями.

Здесь видна кардинальная разница в подходе к человеку, а именно - использование интеллектуального (человеческого) капитала – это использование его возможностей (его ресурсов) как производительной силы, которое

требует немалых материальных и финансовых затрат не только со стороны самого государства, но в еще большей степени со стороны национального капитала и бизнеса. А это, как говорят, уже иная сторона медали.

Использование интеллектуального (человеческого) потенциала – это непрерывное приращение личностных качеств человека, поскольку мы имеем дело с его духовным миром, формирование которого начинается с раннего детства, в семье и школе, а продолжается всю дальнейшую жизнь. Чем больше развит духовный мир человека, тем глубже становится его интеллектуальный (человеческий) потенциал и большую значимость приобретает он как фактор экономического роста страны.

Так или иначе, но все эти вопросы вызывают сегодня большой научный интерес и споры по этому поводу не утихают уже продолжительное время. Поэтому разработка проблемы интеллектуального (человеческого) потенциала, равно как и всех его составляющих, в условиях глобализации все настойчивее приобретает не только большое научное, но и практическое значение.

Литература

1. *Иноземцев В.Л. Концепция постэкономического общества: теоретические и практические советы.* / Иноземцев В.Л. – М., 2008.
2. *Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности.* / Козырев А.Н. – М., 2006.
3. *Макаров В.Л. Микроэкономика знаний.* / Макаров В.Л., Клейнер Т.Б. – М., 2007.
4. *Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике.* / Мильнер Б.З. // *Научные труды Международной Академии менеджмента.* – М., 2006.
5. *Модернизация и конкурентная способность российской экономики.* – СПб., 2010.
6. *Моль А. Социодинамика культуры.* / Моль А. – М., 2007.
7. *Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации.* Пер. с англ. / Стюарт Т.А. – М., 2007.
8. *Тисс Д. Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау, нематериальные активы* / Тисс Д. Дж. // *Российский журнал менеджмента.* – №1 – 2004.
9. *Фридмен Томас. Плоский мир: краткая история 21 века.* / Фридмен Томас. – М., 2007.
10. www.oed.no
11. www.bsu.by/Cache/pdf50773.pdf
12. www.sb.by. *Союз Беларусь-Россия*
13. www.mfmesi.ru/.../znaniya_i_intelektualnaja_sobstvennost

УДК 331.522.4

Пилуй М.П.,

кандидат экономических наук, ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь», (г. Минск)

КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА: МЕЖСТРАНОВЫЕ СРАВНЕНИЯ

В статье исследуются показатели качества трудового потенциала Республики Беларусь, России, Украины, Казахстана, Литвы, Польши, Чехии и Австрии.

Ключевые слова: *трудоспособное население, рабочая сила, производительность труда, заработная плата, индекс конкурентоспособности.*

The article investigates the quality of the labor potential Republic of Belarus, Russia, Ukraine, Kazakhstan, Lithuania, Poland, Czech Republic and Austria.

Key words: *competitiveness index, labor force, labor productivity, wages, working-age population.*

Актуальность проблемы. Развитие национальной инновационной системы, новые технологии предъявляют особые требования к качественным параметрам трудового потенциала страны. Мировые тенденции экономического развития обостряют необходимость решения таких социально-экономических проблем, как относительно низкая производительность труда, дефицит высококвалифицированных инженерных и рабочих кадров для освоения новых технологий. В таких условиях формируется новый тип работников, обладающих высоким профессионализмом и работоспособностью. Вследствие этого научный и практический интерес представляет оценка качественных параметров трудового потенциала Республики Беларусь в сравнении с другими странами. Сравнительная оценка качественных особенностей трудового потенциала Беларуси и других стран служит информационной и аналитической основой для принятия органами государственного управления обоснованных, аргументи-

рованных решений в экономической и социально-трудовой сфере.

Цель исследования. Проанализировать показатели качества трудового потенциала Беларуси, России, Украины, Казахстана, Литвы, Польши, Чехии и Австрии при помощи индекса качества трудового потенциала.

Результаты исследования. Трудовой потенциал страны представляет собой соответствующие трудовые ресурсы в единстве их количественных и качественных сторон [1, с. 109].

Практически все исследователи к количественным параметрам трудового потенциала страны относят такие показатели, как численность населения трудоспособного возраста, трудовых ресурсов, экономически активного населения, занятых и безработных, а также уровень экономической активности населения, занятости и безработицы, и т.д. Указанные показатели регулярно отслеживаются государственными статистическими органами стран и доступны в публикуемых официальных статистических изданиях.

Качество трудового потенциала страны представляет собой обобщенную характеристику уровня развития трудоспособного населения, трудовых ресурсов, рабочей силы [2;3]. Качество трудового потенциала проявляется в максимально высокой производительности труда при данном уровне технико-технологического и организационно-экономического уровня производства. В научной литературе выделяются следующие основные составляющие (компоненты) качества трудового потенциала страны и соответствующие им показатели, которые подлежат прямому, непосредственному измерению:

- психофизиологический компонент, свидетельствующий о состоянии физического и психического здоровья и психофизических способностях трудоактивного населения страны, его поло-возрастном составе, работоспособности;

- образовательный, профессионально-квалификационный (интеллектуальный) и творческий компонент, отражающий уровень образования и квалификации работников, их профессиональный состав, накопленный опыт работы в определенной сфере трудовой деятельности, способность к генерации новых идей и т.д.;

- мотивационный компонент как показатель степени удовлетворенности работников своим трудом, их мотивации к активной трудовой деятельности, карьерному и профессионально-квалификационному росту.

Тесная взаимозависимость указанных компонентов качества трудового потенциала страны и их показателей обеспечивает высокий профессионализм работников, их всестороннюю подготовленность к продуктивной общественно полезной трудовой деятельности и освоению новейших технологий, что приводит к повышению эффективности производства и успешному социально-экономическому развитию. При этом необходимо обозначить, что для формирования качества трудового потенциала страны (отдельных работников и персонала организаций) первостепенную роль играют уровень образования и квалификации, профессиональные знания, опыт и навыки работников, другими словами, их профессионализм.

Качество трудового потенциала страны может оцениваться на основе двух методологических подходов: данных государственных органов статистики и на основе социологических опросов. При этом каждый из подходов раскрывает различные компоненты и показатели качества трудового потенциала и дополняют друг друга. На основе социологического опроса можно измерить такие компоненты трудового потенциала, как творческие способности, коммуникабельность, культурный и нравственный уровень, физическое и психическое здоровье работников. Для оценки перечисленных и других качеств работников используется шкала Лайкерта (состоит из набора утверждений, большей частью, с пятибалльными рейтинговыми шкалами оценивания, которыми устанавливается степень согласия испытуемого с данным утверждением).

Швейцарский институт Veri ежегодно проводит сравнительную интегральную оценку качества рабочей силы по 49 странам мира. Интегральный показатель оценки качества рабочей силы сравниваемых стран представляет собой средневзвешенную величину из следующих четырех составляющих:

- 1) трудовое законодательство и тарифные соглашения;
- 2) соотношение между уровнями заработной платы и производительности труда;
- 3) трудовая дисциплина и отношение к труду;
- 4) уровень квалификации работников.

Экспертные оценки каждой из четырех составляющих качества рабочей силы взвешиваются из следующих значений весов: 30, 30, 25 и 15 соответственно.

Получаемые на основе экспертных оценок интегральные показатели качества рабочей силы для разных стран условно подразделяются на четыре группы:

- от 66 до 100 баллов – страны, благоприятные для размещения производства и вложения инвестиций;
- от 51 до 65 баллов – страны, приемлемые для размещения производства и вложения инвестиций;
- от 36 до 50 баллов – страны, не очень благоприятные для размещения производства и вложения инвестиций;
- менее 35 баллов – страны, не подходящие для размещения производства и вложения инвестиций.

Такая интегральная экспертная оценка качества рабочей силы по четырем показателям по 49 странам мира, проводимая институтом Veri, широко используется промышленными и финансовыми компаниями развитых стран для определения наиболее эффективных и привлекательных мест размещения производства и приложения капитала.

Так, в 2010 г. по интегральному показателю качества рабочей силы список из 49 стран возглавляет Сингапур – 82 балла из возможных 100. соответствующий показатель по Японии составил 74 балла, по США – 69, по Германии – 64, по Китаю – 41, в то время как по России – всего 36 баллов.

Исходя из такой оценки качества рабочей силы, Россия находится в группе стран, где можно размещать капитал, но условия для этого не очень благоприятные. При этом наибольшую оценку Россия получила по уровню квалификации работников, хотя и она далека от максимального. По данному показателю Россия уступает таким странам, как Сингапур, Великобритания, Франция, Бельгия, Австрия, Испания, Южная Корея, Чехия, Турция и Польша. Выше всего оценена квалификация работников пяти стран – Швейцарии, Японии, США, Нидерландов и Германии.

Как все рейтинговые исследования, проводимая работа швейцарского института по оценке качества рабочей силы по 49 странам мира не лишена ряда недостатков и неточностей. Это связано с дефицитом достоверной информации, проблемами анализа современной экономической ситуации, субъективностью оценок экспертов. Ряд выводов экспертов представляются довольно спорными, так как невозможно досконально изучить проблемы каждой из 49 стран.

На наш взгляд, для оценки качества трудового потенциала страны, без его сопоставления с другими странами такие показатели, как трудовое законодательство и тарифные соглашения, соотношение между уровнями заработной платы и производительности труда, не отражают качественную сторону трудового потенциала. Кроме этого, представленная рейтинговая оценка качества трудового потенциала не отражает его демографическую составляющую (половозрастной состав и состояние здоровья рабочей силы).

Среди ученых и практиков распространена точка зрения, что иностранные инвестиции устремляются, прежде всего, в страны с низкой заработной платой. На самом деле иностранные инвестиции привлекают совершенно другие экономические и социальные условия. Согласно доклада, подготовленного экономистами штата Мичиган, американские компании предпочитают вкладывать свои капиталы в экономику тех стран, где уровень заработной платы высок, имеется высокопрофессиональная рабочая сила, а также соблюдаются права работников. Поэтому наибольший объем прямых инвестиций компаний США направляется во Францию, Германию, Норвегию, Нидерланды, Швейцарию.

В данной работе для определения качества трудового потенциала страны использовался методологический подход, разработанный учеными Института социально-экономического развития территорий Российской Академии наук (ИСЭПН РАН)[4, с. 19]. Такой подход исходит из того, что Индекс развития трудового потенциала страны, рассчитанный на основе данных государственных органов статистики и социологических обследований, отражает основные качественные параметры трудового потенциала страны.

В рамках ООН во второй половине 1980-х гг. формируется понятие «индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП), в котором наиболее полно учитываются возможности стран для развития человека, обеспечиваемые системами здравоохранения и образования. ИРЧП является наиболее распространенным показателем, используемым ПРООН (Программами развития Организации Объединенных Наций) для межстрановых и межрегиональных сопоставлений. Доклад ООН о развитии человеческого потенциала был впервые опубликован в 1990 г. Основной целью доклада ООН о развитии человеческого потенциала является изучение вопроса о том, как рост экономики страны повышает возможности для развития жителей этой страны, развитие социальной сферы государства.

ИРЧП имеет три основных составляющих:

- ожидаемая продолжительность жизни при рождении;
- уровень образования населения;
- реальный душевой доход валовой внутренний продукт.

Взятые в равных долях, составляющие ИРЧП отражают следующие основные качественные параметры развития стран:

- здоровую и продолжительную жизнь;
- возможность получения образования;
- достойный материальный достаток населения.

Значение индекса измеряется в интервале от нуля до единицы. Значение индекса, равное единице, будет иметь страна, в которой ожидаемая продолжительность жизни составляет 85 лет, 100% взрослого населения имеют образование, все достигшие определенного возраста обучаются в соответствующих учебных заведениях и внутренний валовой продукт на душу населения по паритету покупательной способности равняется 40 000 дол. США в год.

Индекс, равный нулю, будет иметь страна, в которой ожидаемая продолжительность жизни составляет 25 лет, 100% населения неграмотны, никто не получает образования и внутренний валовой продукт на душу населения по паритету покупательной способности равен 100 дол. США в год.

Аналогом ИРЧП служит индекс развития трудового потенциала. Однако практическое применение оценки качества трудового потенциала только одним показателем (уровнем образования населения) крайне ограничено. Поэтому, кроме уровня образования населения необходимо использовать показатели, учитывающие состояние

здоровья, наличие профессий и уровень квалификации, организованность и нравственность, активность и творчество. Использование такой системы показателей оценки качества трудового потенциала может быть основано на использовании данных как государственной официальной статистики, так и социологических обследований населения в целом или его отдельных групп.

Для оценки качества трудового потенциала Беларуси и его сопоставления с другими странами в данной работе использовался Индекс качества трудового потенциала, который по своим методологическим подходам и методике расчета аналогичен Индексу развития человеческого потенциала и близок к нему по своим основным компонентам.

Расчет Индекса качества трудового потенциала на основе опубликованных данных официальной статистики и социологических обследований в Докладе о развитии человека в 2010 г. позволил отразить основные характеристики качества трудового потенциала анализируемых стран. Индекс качества трудового потенциала стран рассчитывался, раскрывая следующие его основные составляющие, или компоненты[5, с. 30-33]:

- физический компонент, раскрывающий состояние здоровья и длительность трудовой жизни, работоспособность, а также сохранение трудового потенциала страны. Данный компонент измеряется такими показателями, как личное здоровье (% общего числа удовлетворенных своим здоровьем респондентов), государственные расходы на здравоохранение в % от ВВП;

- профессионально-квалификационный (интеллектуальный) компонент, который отражающий профессиональные знания и уровень квалификации, навыки работников. Профессиональные знания и уровень квалификации работников отражают такие показатели, как доля населения в возрасте 25 лет и старше, как минимум со средним образованием; коэффициент охвата высшим образованием (% населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование); государственные расходы на образование в % от ВВП; государственные расходы на научные исследования и разработки в % от ВВП и т.д.;

- мотивационный компонент, отражающий достойный труд, восприятие работниками уровня своего благосостояния и благополучия. Мотивационный потенциал раскрывают следующие показатели: доля занятых в возрасте 15-64 лет в общей численности населения; удовлетворенность работников своей работой (доля удовлетворенных работающих респондентов).

Количественный расчет вышеприведенных основных составляющих (компонентов) качества трудового потенциала страны, взятые в равных долях, позволил выявить следующие качественные характеристики трудового потенциала анализируемых стран:

- состояние здоровья трудоактивного населения страны, от которого зависит продолжительность трудовой жизни. Болезни и лечение работников приводят к снижению эффективности использования ресурсов труда, значительным издержкам и потерям для экономики;

- наличие у работников образования, профессии и квалификации и опыта работы, а также имеющиеся у государства потенциальные возможности для получения населением профессионального образования, необходимого производству;

- степень удовлетворенности работников своей работой, которая зависит от условий труда, размера заработной платы и их образовательно-квалификационного уровня и т.д.

Для становления национальной инновационной экономики важно не только образовательная и профессиональная подготовка работников, уровень квалификации, наличие опыта работы, но и их состояние физического и психического здоровья. О качестве трудового потенциала страны свидетельствует также степень соответствия имеющейся профессиональной подготовки и квалификации работников требованиям производства.

Таким образом, Индекс качества трудового потенциала является сводным показателем развития трудового потенциала страны. Индекс качества трудового потенциала раскрывает средний уровень достижений определенной страны в важнейших компонентах трудового потенциала. В данной работе для расчета Индекса качества трудового потенциала использована технология расчета Индекса развития человеческого потенциала, используемая ПРООН при разработке ежегодных Докладов о развитии человека.

Прежде чем рассчитывать Интегральный индекс качества трудового потенциала страны, необходимо выявить Отдельные индексы качества трудового потенциала страны для каждого из показателей, характеризующих различные стороны качества трудового потенциала. Для расчета Отдельных индексов качества трудового потенциала страны необходимо установить фактические значения, а также их минимальные и максимальные (или предельные) значения каждого показателя [6, с. 14].

Достижения по каждому элементу качества трудового потенциала страны выражаются величиной от 0 (нуля) до 1 (единицы). Для всех компонентов Индекса качества трудового потенциала страны рассчитываются Отдельные индексы качества трудового потенциала страны по следующей единой формуле:

$$I = \frac{F - \min}{\max - \min},$$

где I – Отдельный индекс качества трудового потенциала страны; F – фактическое значение показателя качества трудового потенциала страны; max , min – максимальное и минимальное значения показателя качества трудового потенциала страны.

По приведенной формуле Индексы качества трудового потенциала рассчитываются вначале для каждого компонента качества трудового потенциала.

После расчетов Отдельных индексов качества трудового потенциала страны рассчитывается Интегральный индекс качества трудового потенциала страны как среднеарифметическая величина, полученная путем суммирования всех шести Отдельных индексов и деления их на их количество (6):

$$I_k = \frac{A + B + C + D + E + O}{6},$$

Где I_k – Интегральный индекс качества трудового потенциала страны; A , B , C , D , E , O – Отдельные индексы качества трудового потенциала страны; 6 – число Отдельных индексов качества трудового потенциала страны.

Таким образом, располагая официальными статистическими данными для расчета Отдельных индексов качества трудового потенциала страны, их фактические, максимальные и минимальные значения (планки), рассчитаны Интегральные индексы качества трудового потенциала Республики Беларусь, Российской Федерации, Украины, Казахстана, Литвы, Польши, Чешской Республики и Австрии.

Чтобы преобразовать показатели качества трудового потенциала каждой страны в Индексы качества трудового потенциала со шкалой от 0 (нуля) до 1 (единицы), установим максимальные и минимальные значения, или целевые ориентиры. Максимальные значения показателей присваиваются фактически наблюдаемым высшим значениям страновых показателей, которое может быть до 1, минимальные значения показателей – фактически наблюдаемым низшим значениям страновых показателей, которое может быть вплоть до нулевого значения.

Для расчета Отдельных индексов качества трудового потенциала каждой их вышеприведенных стран использовались следующие показатели, приведенные в статистическом приложении Доклада о развитии человека за 2010 год:

1. Личное здоровье (% удовлетворенных своим здоровьем от общего числа респондентов). Показатель свидетельствует о степени удовлетворенности людей здоровьем.

2. Государственные расходы на здравоохранение (в % от ВВП). Показатель отражает экономические условия, создаваемые государством для сохранения здоровья и увеличения продолжительности трудовой жизни и его качества.

3. Государственные расходы на образование (в % от ВВП). Показатель свидетельствует об экономических условиях, создаваемых государством для получения образования, профессии и повышения квалификации.

4. Коэффициент охвата высшим образованием (% населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование). Показатель отражает достижения страны в области высшего образования и подготовки кадров.

5. Работа (% удовлетворенных работой работающих респондентов). Показатель отражает степень удовлетворенности размерами личного благосостояния, мотивацию работников к трудовой деятельности.

6. Доля занятых в возрасте 15-64 лет в общей численности населения, в %. В данной работе занятость рассматривается как индикатор состояния экономики, уровня национального благополучия, фактор социальной стабильности общества и форма реализации потребности населения в общественно полезном труде.

Необходимо заметить, что специалисты ПРООН для формирования Индекса развития человеческого потенциала используют не только официальные статистические сведения, предоставляемые государственными статистическими органами, но и данные социологических опросов. Такие официальные статистические данные отражают не только текущую ситуацию в каждой стране, но и сопоставимы между странами.

Для установления фактических, максимальных и минимальных значений показателей и на их основе расчета Отдельных индексов качества трудового потенциала в таблице 2.1. использованы официальные статистические данные по Республике Беларусь, Российской Федерации, Украине, Казахстану, Литве, Польше, Чешской Республике и Австрии, приведенные ПРООН в статистическом приложении Доклада о развитии человека за 2010 год, который составлен по статистическим данным за 2008 г.

Показатели качества трудового потенциала Беларуси, России, Украины, Казахстана, Литвы, Польши, Чехии и Австрии, их максимально и минимально возможные и фактические значения, рассчитанные на основе официальных статистических данных и социологических обследований, представленных ПРООН в статистических таблицах Доклада о развитии человека за 2010 г., показаны в таблице 1.

На основе фактических, максимальных и минимальных значений показателей рассчитываются по единой вышеприведенной формуле Отдельные индексы конкурентоспособности трудового потенциала Беларуси и ряда других стран, которые выражаются величиной от 0 (нуля) до 1 (единицы). Чем ближе Отдельный индекс к 1 (единице), тем выше конкурентоспособность трудового потенциала по данному показателю. Отдельные индексы конкурентоспособности трудового потенциала по показателям Беларуси и других анализируемых стран представлены в таблице 2.

Таблиця 1. Фактичні, максимальні та мінімальні значення показателів для розрахунку Окремих індексів конкурентоспособності трудового потенціала країн

| Показатели | Факт | Максимум | Минимум |
|---|------|----------|---------|
| 1. Личное здоровье (% удовлетворенных своим здоровьем от общего числа респондентов) | | 100 | 0 |
| Беларусь | 55 | - | - |
| Россия | 56 | - | - |
| Казахстан | 68 | - | - |
| Украина | 55 | - | - |
| Литва | 64 | - | - |
| Польша | 72 | - | - |
| Чехия | 77 | - | - |
| Австрия | 85 | - | - |
| 2. Государственные расходы на здравоохранение, % от ВВП | | 16,1 | 0,0 |
| Беларусь | 4,9 | - | - |
| Россия | 3,5 | - | - |
| Казахстан | 2,5 | - | - |
| Украина | 4,0 | - | - |
| Литва | 4,5 | - | - |
| Польша | 4,6 | - | - |
| Чехия | 5,8 | - | - |
| Австрия | 6,0 | - | - |
| 3. Государственные расходы на образование, % от ВВП | | 17,9 | 0,6 |
| Беларусь | 5,2 | - | - |
| Россия | 3,9 | - | - |
| Казахстан | 2,8 | - | - |
| Украина | 5,3 | - | - |
| Литва | 4,7 | - | - |
| Польша | 4,9 | - | - |
| Чехия | 4,6 | - | - |
| Австрия | 5,4 | - | - |
| 4. Коэффициент охвата высшим образованием (% населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование) | | 100 | 0 |
| Беларусь | 72,8 | - | - |
| Россия | 75,0 | - | - |
| Казахстан | 41,0 | - | - |
| Украина | 79,4 | - | - |
| Литва | 75,9 | - | - |
| Польша | 66,9 | - | - |
| Чехия | 54,3 | - | - |
| Австрия | 75,9 | - | - |
| 5. Работа (% удовлетворенных работой работающих респондентов) | | 100 | 0 |
| Беларусь | 66 | - | - |
| Россия | 74 | - | - |
| Казахстан | 82 | - | - |
| Украина | 71 | - | - |
| Литва | 78 | - | - |
| Польша | 82 | - | - |
| Чехия | 80 | - | - |
| Австрия | 91 | - | - |
| 6. Доля занятых в общей численности населения в возрасте 15-64 лет, в % | | 86,6 | 30,1 |
| Беларусь | 52,3 | - | - |
| Россия | 56,7 | - | - |
| Казахстан | 63,5 | - | - |
| Украина | 53,5 | - | - |
| Литва | 50,2 | - | - |
| Польша | 48,2 | - | - |
| Чехия | 54,3 | - | - |
| Австрия | 51,8 | - | - |

Источник: [7, с. 156-206]

Данные таблицы 2. свидетельствуют о том, что по показателю «Личное здоровье (% удовлетворенных своим здоровьем от общего числа респондентов)» наименьший Индекс качества трудового потенциала характерен для Беларуси и Украины (0,550), а наибольший – для Австрии (0,850).

Таблица 2. Отдельные индексы конкурентоспособности трудового потенциала Беларуси, России, Казахстана. Украины, Литвы, Польши, Чехии и Австрии

| Страна | Показатели | Отдельные индексы |
|-----------|--|-------------------|
| Беларусь | 1. Личное здоровье (% удовлетворенных своим здоровьем от общего числа респондентов) | 0,550 |
| | 2. Государственные расходы на здравоохранение, % от ВВП | 0,304 |
| | 3. Государственные расходы на образование, % от ВВП | 0,630 |
| | 4. Коэффициент охвата высшим образованием (% населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование) | 0,728 |
| | 5. Работа (% удовлетворенных работой работающих респондентов) | 0,660 |
| | 6. Доля занятых в общей численности населения в возрасте 15-64 лет, в % | 0,393 |
| Россия | 1. Личное здоровье (% удовлетворенных своим здоровьем от общего числа респондентов) | 0,560 |
| | 2. Государственные расходы на здравоохранение, % от ВВП | 0,217 |
| | 3. Государственные расходы на образование, % от ВВП | 0,452 |
| | 4. Коэффициент охвата высшим образованием (% населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование) | 0,750 |
| | 5. Работа (% удовлетворенных работой работающих респондентов) | 0,740 |
| | 6. Доля занятых в общей численности населения в возрасте 15-64 лет, в % | 0,471 |
| Казахстан | 1. Личное здоровье (% удовлетворенных своим здоровьем от общего числа респондентов) | 0,680 |
| | 2. Государственные расходы на здравоохранение, % от ВВП | 0,155 |
| | 3. Государственные расходы на образование, % от ВВП | 0,301 |
| | 4. Коэффициент охвата высшим образованием (% населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование) | 0,410 |
| | 5. Работа (% удовлетворенных работой работающих респондентов) | 0,820 |
| | 6. Доля занятых в общей численности населения в возрасте 15-64 лет, в % | 0,591 |
| Украина | 2. Личное здоровье (% удовлетворенных своим здоровьем от общего числа респондентов) | 0,550 |
| | 2. Государственные расходы на здравоохранение, % от ВВП | 0,249 |
| | 3. Государственные расходы на образование, % от ВВП | 0,595 |
| | 4. Коэффициент охвата высшим образованием (% населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование) | 0,410 |
| | 5. Работа (% удовлетворенных работой работающих респондентов) | 0,710 |
| | 6. Доля занятых в общей численности населения в возрасте 15-64 лет, в % | 0,414 |
| Литва | 1. Личное здоровье (% удовлетворенных своим здоровьем от общего числа респондентов) | 0,640 |
| | 2. Государственные расходы на здравоохранение, % от ВВП | 0,280 |
| | 3. Государственные расходы на образование, % от ВВП | 0,562 |
| | 4. Коэффициент охвата высшим образованием (% населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование) | 0,759 |
| | 6. Работа (% удовлетворенных работой работающих респондентов) | 0,780 |
| | 7. Доля занятых в общей численности населения в возрасте 15-64 лет, в % | 0,356 |
| | 1. Личное здоровье (% удовлетворенных своим здоровьем от общего числа респондентов) | 0,720 |
| Польша | 2. Государственные расходы на здравоохранение, % от ВВП | 0,286 |
| | 3. Государственные расходы на образование, % от ВВП | 0,589 |
| | 4. Коэффициент охвата высшим образованием (% населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование) | 0,669 |
| | 5. Работа (% удовлетворенных работой работающих респондентов) | 0,820 |
| | 6. Доля занятых в общей численности населения в возрасте 15-64 лет, в % | 0,320 |
| | 1. Личное здоровье (% удовлетворенных своим здоровьем от общего числа респондентов) | 0,770 |
| Чехия | 2. Государственные расходы на здравоохранение, % от ВВП | 0,360 |
| | 3. Государственные расходы на образование, % от ВВП | 0,548 |
| | 4. Коэффициент охвата высшим образованием (% населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование) | 0,543 |
| | 5. Работа (% удовлетворенных работой работающих респондентов) | 0,800 |
| | 6. Доля занятых в возрасте 15-64 лет в общей численности населения, в % | 0,428 |
| | 1. Личное здоровье (% удовлетворенных своим здоровьем от общего числа респондентов) | 0,850 |
| Австрия | 2. Государственные расходы на здравоохранение, % от ВВП | 0,373 |
| | 3. Государственные расходы на образование, % от ВВП | 0,658 |
| | 4. Коэффициент охвата высшим образованием (% населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование) | 0,728 |
| | 5. Работа (% удовлетворенных работой работающих респондентов) | 0,910 |
| | 6. Доля занятых в общей численности населения в возрасте 15-64 лет, в % | 0,384 |

По показателю Индекса качества трудового потенциала «Государственные расходы на здравоохранение, % от ВВП» Беларусь занимает третье место (0,304), уступая только Чехии (0,360) и Австрии (0,373).

По показателю Индекса качества трудового потенциала «Государственные расходы на образование, % от ВВП» Беларусь (0,630) уступает только Австрии (0,658).

По показателю Индекса качества трудового потенциала «Коэффициент охвата высшим образованием (% населения старшего школьного возраста)» Беларусь и Австрия имеют одинаковый отдельный Индекс качества трудового потенциала (0,728), уступая России (0,750) и Литве (0,759).

По показателю Индекса качества трудового потенциала «Работа (% удовлетворенных работой работающих респондентов)» Беларусь занимает последнее место (0,660), первое место – Австрия (0,910).

По показателю Индекса качества трудового потенциала «Доля занятых в общей численности населения в возрасте 15-64 лет, в %» Беларусь (0,393) опережает Польшу (0,320), Литву (0,356), Австрию (0,364). По данному показателю лидирует Казахстан (0,591), опережая такие развитые страны, как Польшу, Литву, Австрию.

По аналогии с расчетом Интегрального индекса развития человеческого потенциала, Интегральные индексы качества трудового потенциала стран представляют собой среднеарифметическую величину, полученную путем суммирования всех Отдельных индексов качества трудового потенциала по каждой стране и деления полученной общей суммы на количество Отдельных индексов качества трудового потенциала страны (в данном случае их шесть).

Чем ближе Интегральный индекс качества трудового потенциала страны к 1 (единице), тем выше рейтинг страны по Индексу качества трудового потенциала, и чем ближе к 0 (нулю), тем ниже рейтинг страны по Индексу качества трудового потенциала. Интегральные индексы и рейтинги качества трудового потенциала анализируемых стран представлены в таблице 3.

Беларусь, занимая среди 187 стран мира 65-е место по Индексу человеческого развития, и входя в группу стран с высоким уровнем человеческого развития, по рассчитанному Интегральному индексу качества трудового потенциала среди анализируемых стран занимает 5 место (0,544), лидируя среди таких стран СНГ, как Россия (0,532), Украина (0,493) и Казахстан (0,488).

Таблица 3. Сравнительная оценка качества трудового потенциала Беларуси, России, Казахстана, Украины, Литвы, Польши, Чехии и Австрии

| Страна | Рейтинг страны по Индексу качества трудового потенциала | Интегральный индекс качества трудового потенциала страны |
|-----------------|---|--|
| Австрия | 1 | 0,651 |
| Чехия | 2 | 0,575 |
| Польша | 3 | 0,567 |
| Литва | 4 | 0,563 |
| Беларусь | 5 | 0,544 |
| Россия | 6 | 0,532 |
| Украина | 7 | 0,493 |
| Казахстан | 8 | 0,488 |

Вместе с тем, по рассчитанному интегральному Индексу качества трудового потенциала Беларусь уступает таким странам, входящим в группу стран с очень высоким уровнем человеческого развития, как Литве (0,563), Польше (0,567), Чехии (0,575) и Австрии (0,651).

Вывод. Расчет Интегрального индекса качества трудового потенциала, выполненный на основе Индекса развития человеческого потенциала, является универсальным и может быть адаптирован и применен для сравнительной оценки качества трудового потенциала не только стран, но и (при наличии соответствующей статистической базы и проведения социологических обследований) регионов, городской и сельской местности, работников по видам экономической деятельности и персонала организаций.

Литература

1. Костиков В.Г. Интенсификация использования трудового потенциала / В.Г. Костиков, А.А. Попов // Социалистический труд. – 1982. - № 7. – С. 109-115.
2. Хлопова Т.В. К оценке трудового потенциала / Т.В. Хлопова, М.П. Дьякович // Социологические исследования. – 2003. - № 3. – С. 67-74.
3. Римашевская Н.М. О методологии определения качественного состояния населения / Н.М. Римашевская // Демография и социология. – Выпуск 6. – М., 1993. – С. 7-21.
4. Шабунова А.А. Трудовой потенциал региона: Учебное пособие для вузов / А.А. Шабунова, Е.А. Чекмарева. – Вологда: ИСЭРТ, 2010. – 108 с.
5. Леонидова Л. Опыт оценки качества трудового потенциала на региональном уровне / Л. Леонидова, Е. Чекмарева // Человек и труд. - № 12, 2009. - С. 30-34.

6. Якшибаева Г.В. Трудовой потенциал: эффективность функционирования. / Якшибаева Г.В. - Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01 – Экономическая теория. – Уфа, 2001. – 22 с.

7. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН. – М., 2010. – 239 с.

УДК 336.29; 338.12 (19)

Захарін С.В.,

доктор економічних наук, старший науковий співробітник

Левчук Н.І.,

кандидат економічних наук, доцент

Чаленко Н.В.,

кандидат економічних наук, доцент

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Проаналізовано стан і умови інвестиційного забезпечення вищих навчальних закладів. Визначено основні тенденції формування інвестиційного процесу у сфері вищої освіти. Показано роль інвестицій у підвищенні якості освітніх послуг у системі вищої освіти.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційне забезпечення, розвиток сфери вищої освіти, інвестування освітніх технологій.

Проанализованы состояние и условия инвестиционного обеспечения высших учебных заведений. Определены основные тенденции формирования инвестиционного процесса в сфере высшего образования. Показана роль инвестиций в повышении качества образовательных услуг в системе высшего образования.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционное обеспечение, развитие сферы высшего образования, инвестирование образовательных технологий.

The state and terms of the investment providing of higher educational establishments are analysed. The basic tendencies of the forming of the investment process are certain in the field of higher education. The role of the investments is shown in upgrading of the educational services in the system of the higher education.

Key words: investments, investment providing, the development of the sphere of higher education, investing of educational technologies.

Актуальність теми дослідження. В креативній економіці основною цінністю в процесі виробництва є не обладнання, і навіть не технології (за наявності фінансового ресурсу їх можна придбати або у короткі терміни створити), а саме творча людина. Відповідно, компанії ведуть доволі жорстку боротьбу за креативних працівників (цю боротьбу інколи називають “скупкою мізків”). Таким працівникам створюють усі умови для забезпечення комфортною трудовою діяльністю, включаючи і підвищення кваліфікації за рахунок компанії.

На нашу думку, цілком очевидно, що в таких умовах ключовим сектором забезпечення національної конкурентоспроможності стане вища освіта, а також створення національної мережі закладів підготовки та перепідготовки фахівців відповідно до потреб ринку. В основу стратегії розвитку освіти мають бути покладені принципи розвитку та самореалізації творчої особистості, розвитку креативних здібностей людини, постійна спрямованість освіти до потреб інноваційної економіки, забезпечення безперервного навчання, інтеграції науки, освіти і виробництва.

Вища освіта України розвивається доволі високими темпами, але переважно на екстенсивній основі. Одним із економічних факторів, що заважає переходу сфери вищої освіти на модель інноваційного розвитку, є недостатність фінансування. Вказане обумовлено кількома причинами: загальною економічною кризою, негативними демографічними тенденціями, відсутністю достатньої кількості конкурентоспроможних освітніх продуктів, слабкістю механізмів взаємодії навчальних закладів з роботодавцями, іноземними партнерами та міжнародними організаціями тощо. Серед значних втрат сфери вищої освіти України – суттєва девальвація науково-технічного та інноваційного потенціалу переважної більшості вищих навчальних закладів, що проявляється зокрема у низькій результативності їхньої наукової та інноваційної діяльності. Установи вищої освіти мають впроваджувати та використовувати сучасні освітні технології, що забезпечують надання освітніх послуг високої якості.

Відтак, проблема інвестиційного забезпечення розвитку системи вищої освіти є актуальною і значущою.

Актуальною проблемою є вибір та обґрунтування перспективних фінансово-економічних моделей інвестиційного забезпечення функціонування системи вищої освіти, що адекватні сучасним викликам соціально-

економічної ситуації та відповідають довгостроковим прогнозам технологічного розвитку.

Огляд літератури, вибір методів дослідження. З питань обґрунтування перспективних фінансово-економічних моделей інвестиційного забезпечення функціонування системи вищої освіти видається чимало наукових праць [1-14]. Проте мають бути уточнені окремі стратегічні орієнтири розвитку цієї сфери з урахуванням необхідності зміцнення глобальної конкурентоспроможності.

В процесі дослідження використовувалися наступні методи: логічного узагальнення, абстрагування, індукції і дедукції, економічного моделювання, статистичного аналізу, експертних оцінок, аналітичних порівнянь.

Мета статті – викласти результати досліджень з проблем фінансового забезпечення інвестиційної діяльності установ системи вищої освіти, внести науково обґрунтовані пропозиції щодо удосконалення механізму фінансування розвитку вищої освіти з урахуванням сучасних викликів.

Виклад основного матеріалу. В останні роки в системі інвестування розвитку української вищої освіти намітилися певні негативні тенденції, що викликані проблемами фінансового та інтелектуального забезпечення освітянських установ.

Починаючи з останньої чверті ХХ ст., переважна більшість розвинутих країн перейшли на рейки так званої інноваційної моделі розвитку, рухаючись до постіндустріальної економіки (тобто до економіки, яка є більш вищою системою порівняно з індустріальною). В таких умовах основним джерелом вартості стає раціональне використання інтелектуального ресурсу (або інтелектуального капіталу), який значною мірою формується завдяки якісній роботі сфери професійної (перш за все вищої) освіти.

Член-кореспондент НАПН України І. М. Грищенко обґрунтовано показав виняткову значущість вищої освіти у забезпеченні стійкого соціально-економічного розвитку сучасної держави, підтримці високої духовності суспільства, поширення культури [1, с. 7-8]. Система вищої освіти, на противагу від інших освітянських сфер, покликана навчити працівника мислити і діяти творчо, в умовах реальних викликів та ризиків, вміти застосовувати здобуті знання і навички до нестандартних ситуацій, володіти сучасними (в тому числі інформаційно-комунікаційними) технологіями. Це є дуже важливо, з огляду на те, що найбільш виразно гармонійний розвиток перспективних складових забезпечуватиметься в межах концепції розвитку так званої «креативної економіки», яка характеризується панівним положенням людської творчості (креативом) над іншими видами діяльності в процесі виробництва суспільних благ [2, с.8-9]. В креативній економіці основою динаміки господарювання стає активне використання творчих здібностей людини і колективів людей, серед яких ключову роль займають знання, здібності, ініціатива, нестандартне мислення, спроможність продукувати адаптовані до умов дійсності ідеї і новачії. Резерви економічного зростання менеджери провідних корпорацій світу вбачають перш за все у масовому новаторстві у всіх сферах розумової діяльності, провідні завдання якого – це інноваційна насиченість змісту праці, стимулювання прояву творчості [3, с. 27-30]. За оцінками експертів, у США майже 2/3 «білих комірців» зорієнтовані саме на креативну працю, яка передбачає не лише формулювання ідей та їхню перспективну оцінку, але й впровадження цих ідей з наступною комерціалізацією. З цього прояву відомий на Заході фахівець з питань управління персоналом Р. Інґлехарт зазначив: «Люди виявляються зайнятими лише там, де необхідні людські оцінки, міркування і творчість... Головною стає не фізична сила, а здатність до інновацій» [4, с. 207] .

Враховуючи викладене, можемо зробити висновок про надзвичайну актуальність досліджень ресурсного (зокрема, інвестиційного) забезпечення розвитку сфери вищої освіти [5]. Динаміка і структура інвестицій (і в першу чергу капітальних інвестицій), вкладених у розвиток вищих навчальних закладів, визначатимуть майбутні параметри самої вищої освіти та її спроможність вирішувати окреслені вище завдання [6, с. 52-63].

Інвестиційний процес у сфері вищої освіти регулюється законодавчими та підзаконними нормативно-правовими актами, в тому числі Законами України «Про інвестиційну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про освіту», «Про режим іноземного інвестування», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки в Україні» та ін.

Основними джерелами інвестиційного забезпечення вищої освіти є:

- кошти державного та місцевих бюджетів;
- кошти юридичних і фізичних осіб, громадських організацій та фондів, у тому числі благодійні внески і пожертвування;
- кошти від надання вищими навчальними закладами додаткових освітніх та інших послуг;
- гранти;
- кредити на розвиток навчальних закладів усіх рівнів та здобуття освіти;
- кошти від здійснення навчальними закладами економічної діяльності, регламентованої державою.

Інвестиційний процес у сфері вищої освіти має декілька особливостей, пов'язаних із специфікою освітньої діяльності та функціонування вищих навчальних закладів.

По-перше, інвестування у сфері вищої освіти має забезпечити не лише нарощування фізичного капіталу з метою досягнення позитивних результатів господарювання у майбутньому, а й зростання інших складових капіталу (людського, інтелектуального), що викликає необхідність застосування різних технологій аналізу та передбачення.

По-друге, значна кількість інвестиційних проектів у сфері вищої освіти переслідує некомерційну мету. Освіта – це основа розвитку особистості, нації та держави, вона виступає визначальним чинником політичної, соціально-економічної, культурної та наукової життєдіяльності суспільства. Освіта відтворює і нарощує інтелектуальний, духовний та економічний потенціал суспільства.

По-третє, інвестування у сфері вищої освіти має враховувати глобальні тенденції. Освіта є стратегічним ресурсом поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення авторитету і конкурентоспроможності держави на міжнародній арені. З урахуванням цього має формуватися і політика інвестиційного забезпечення розвитку вищої освіти.

По-четверте, інвестиційні процеси у сфері вищої освіти впливають і на інші сфери освіти (перш за все шкільку і професійну) та суміжних сфер життєдіяльності суспільства.

По-п'яте, у структурі джерел інвестицій, освоєних у сфері вищої освіти, традиційно значною є частка державного бюджету (в основному у державних вищих навчальних закладах системи МОНМС України), а також різноманітних відомчих програм (переважно у державних вищих навчальних закладах, що входять у систему управління інших відомств).

В останні роки в системі інвестування розвитку української вищої освіти намітилися певні негативні тенденції, що викликані проблемами фінансового та інтелектуального забезпечення освітянських установ.

Стан інвестиційного забезпечення розвитку сфери вищої освіти характеризують дані табл. 1.

Таблиця 1. Стан інвестиційного забезпечення розвитку сфери вищої освіти

| Показники | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| Освоєно (використано) інвестицій в основний капітал, млн.грн. | 400,9 | 479,9 | 711,1 | 502,3 | 597,5 |
| Індекс інвестицій, у % до попереднього року | 90,0 | 103,9 | 117,2 | 57,0 | 98,3 |
| Частка у загальному обсязі інвестицій, % | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |

Складено за даними Держстату

Наведені у таблиці дані показують, що інвестиційна активність у сфері вищої освіти є нестабільною (у 2006, 2009 та 2010 рр. зафіксовано зниження інвестиційної активності, а у 2007 та 2008 рр. зафіксовано збільшення інвестиційної активності).

Стрімке зниження обсягу освоєних інвестицій у 2009 р. викликано, перш за все, загальною інвестиційною кризою (у 2009 р. у всіх видах економічної діяльності зафіксовано зниження інвестиційної активності). Частка освоєних у сфері вищої освіти інвестицій в основний капітал у загальному обсязі інвестицій є стабільною (0,3%).

Особливістю організації інвестиційної діяльності у сфері вищої освіти є порівняно вища, ніж в інших видах економічної діяльності, частка освоєних державних інвестицій (тобто тих інвестицій, які фінансуються за рахунок державного бюджету). Згідно з висновком члена-кореспондента НАПН України М. Ф. Степка, незадовільне державне фінансування діяльності вищих навчальних закладів є одним із основних чинників, що гальмує ефективну трансформацію національної сфери вищої освіти на інноваційну модель розвитку [1, с. 46-47]. Дані про інвестиційне забезпечення розвитку сфери вищої освіти за рахунок коштів держбюджету наведено у табл. 2.

Таблиця 2. Стан інвестиційного забезпечення розвитку сфери вищої освіти за рахунок коштів державного бюджету

| Показники | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|--|-------|-------|-------|-------|
| Освоєно (використано) інвестицій в основний капітал, млн.грн. | 400,9 | 479,9 | 711,1 | 563,4 |
| Освоєно інвестицій у основний капітал за рахунок коштів державного бюджету, млн.грн. | 95,0 | 133,0 | 222,4 | 108,5 |
| У % до загального обсягу інвестиції за видом економічної діяльності | 23,7 | 27,7 | 31,3 | 19,3 |

Складено за даними Держстату

Наведені дані показують, що протягом 2006-2009 рр. значна частина інвестицій в основний капітал (від 21,6 до 31,3%) у сфері вищої освіти фінансувалася за рахунок коштів державного бюджету (середній по економіці показник – 5,0%).

Проаналізовані статистичні дані дають змогу зробити висновок про відсутність системності у проведенні державної інвестиційної політики у сфері вищої освіти, залежності цієї політики від стрімких змін макроекономічної ситуації та стану бюджетних доходів.

В таких умовах потрібна оптимізація державної інвестиційної політики у сфері вищої освіти на основі вироблення єдиних концептуальних підходів до формування відповідних пріоритетів і проектів, запровадження нових механізмів державно-приватного партнерства, залучення нетрадиційних (нових) джерел фінансування інвестицій.

Натомість, реалістично оцінюючи поточну ситуацію, слід визнати, що вироблення єдиної інвестиційної політики для системи вищої освіти є майже неможливим, оскільки вищі навчальні заклади, як ключовий елемент цієї

системи, є принципово різними структурами за критеріями форми власності та організаційно-правової форми управління.

Державні вищі навчальні заклади, як установи з державною формою власності, змушені формувати та реалізувати власну інвестиційну політику з огляду на приписи органів державного управління в контексті реалізації загальної інвестиційної моделі держави. Як відомо, нині державні інвестиційні ресурси вкрай обмежені (за деякими оцінками, до 95% видатків бюджету у 2009-2011 рр. спрямовувалися на фінансування захищених статей витрат, насамперед це фінансування заробітної плати працівникам бюджетних установ, соціальні виплати та закупівля енергоносіїв), через що реалізація потужних державних інвестиційних проектів була фактично унеможливлена.

Як вказує академік НАПНУ України В. П. Андрущенко, з метою акумуляції необхідних інвестиційних ресурсів для забезпечення розвитку вищого навчального закладу «досвідчений ректор створює п'ять-десять додаткових джерел» [8, с. 6], тобто адміністрації закладів при формуванні інвестиційних планів не покладаються на державну підтримку. А відтак інвестування розвитку державних вищих навчальних закладів не відповідає принципам комплексного підходу, носить несистемний характер.

В таких умовах державні вищі навчальні заклади змушені повністю переорієнтуватися на підтримку поточної спроможності реалізовувати навчальний процес та здійснювати традиційні заходи навчально-виховного змісту.

Держава та місцеві органи влади здійснюють фінансування бюджетних установ, виходячи з розуміння підтримки їхнього функціонування (зклади освіти і культури, наукові установи, органи влади, юрисдикційні органи тощо). Фінансування бюджетних установ, а також деяких інших підприємств, організацій та окремих заходів здійснюється, як правило, на основі застосування методології кошторисного планування.

Методологія кошторисного планування у бюджетному процесі передбачає, що кожна організація (незалежно від того – чи веде облік самостійно або через централізовану бухгалтерію) складає індивідуальні кошториси, в яких визначаються окремі фінансові показники функціонування організації у плановому періоді. Існують два типи кошторисів:

- кошторис доходів і видатків, який складають установи, що можуть отримувати доходи з позабюджетних джерел за рахунок надання платних послуг (як правило, до них належать заклади охорони здоров'я, освіти і культури, наукові установи),

- кошторис видатків, який складають установи, що зазвичай не отримують доходи із позабюджетних джерел (органи державної влади та управління, юрисдикційні органи, в тому числі суди і прокуратура).

Виділяють чотири групи видатків бюджетної установи – поточні видатки, капітальні видатки, кредитування з вирахуванням погашення, нерозподілені видатки. До поточних видатків включаються видатки на товари і послуги (в тому числі оплата праці працівників бюджетних установ, нарахування на заробітну плату, придбання предметів постачання і матеріалів, оплата послуг та інші видатки, видатки на відрядження, оплата комунальних послуг та енергоносіїв тощо), виплата процентів (доходів) за зобов'язаннями, субсидії і поточні трансферти. До капітальних видатків включаються придбання основного капіталу, створення державних запасів та резервів, придбання землі та нематеріальних активів, капітальні трансферти.

Серед основних проблем удосконалення методології кошторисного планування можна виділити наступні:

- неможливість повного врахування динаміки цін (вартості) на основні блага (включаючи вартість праці), що споживаються (використовуються) бюджетною установою (так, у 2009 р. був несподівано для бюджетних установ переглянутий розмір мінімальної заробітної плати, що потребувало коригування кошторисів та оперативного узгодження їх з фінансовими органами),

- відсутність методик прогнозування обсягів надходжень від надання платних послуг (окремі послуги можуть надаватися і платно, і безоплатно),

- висока залежність доходів окремих бюджетних установ від загальних макроекономічних показників (наявних і реальних доходів населення), що майже неможливо врахувати у кошторисному плануванні,

- недосконалість методик планування матеріальних витрат, і як наслідок – необгрунтоване завищення окремих видатків (ціна палива, послуг зв'язку, окремих матеріалів),

- ймовірнісний характер планування кількості (одиниць) та обсягу (глибини) надання певних послуг (кількість дітей в школах, кількість виїздів на екстрені випадки, кількість пацієнтів тощо).

В практиці фінансування бюджетних установ існує також проблема визначення їхньої оптимальної кількості (адже від цього залежить обсяг видатків на утримання таких установ).

Щоправда, система фінансування вищих навчальних закладів державної форми власності і в докризовий період була вкрай нераціональною і піддавалася обгрунтованій критиці науковців [9, с. 37-38]. Зокрема, найбільшою проблемою є недостатній обсяг фінансування, який визначається не з реальних потреб, а з можливостей бюджету, а по суті – обраними державними чиновниками параметрами бюджетної політики (для якої належне фінансування освіти ніколи не було пріоритетом).

Вищі навчальні заклади недержавної форми власності протягом 2008-2011 рр. також відчули на собі зниження платоспроможного попиту на освітні послуги (це сталося як через падіння реальних доходів населення, так і через

переорієнтацію певної кількості потенційних замовників на отримання послуг в системі державних закладів), через що були змушені відмовитися від планів щодо нарощування інвестиційних ресурсів на реалізацію інноваційних за змістом освітніх проектів.

В результаті ринкових трансформацій державні і недержавні освітні заклади змушені працювати як суто ринкові інститути, що мають на меті перш за все отримання прибутку, а не підготовку високоосвіченого фахівця, здатного на сучасному рівні вирішувати складні економічні і технологічні завдання. Поширення таких феноменів, як слушно вказує проф. М. Є. Скиба, призводить до зниження ефективності національної системи освіти в цілому [1, с. 236-240]. В результаті менеджмент окремих вищих навчальних закладів поступово втрачає інтерес до забезпечення інноваційного розвитку через реалізацію амбітних інвестиційних проектів.

Модель інвестиційного процесу у сфері вищої освіти має враховувати необхідність модернізації матеріально-технічної бази вищих навчальних закладів, а також удосконалення освітніх технологій. При цьому слід мати на увазі, що модернізація системи вищої освіти спрямована на забезпечення її якості відповідно до новітніх досягнень науки, культури і соціальної практики [10, с. 23-30].

Особливе питання – інвестування проектів, спрямованих на забезпечення рівного доступу громадян до якісної вищої освіти. Серед таких проектів можна визначити:

- запровадження ефективної системи інформування громадськості про можливості здобуття вищої освіти;
- створення умов для здобуття безоплатної вищої освіти на конкурсних засадах у державних і комунальних навчальних закладах;
- удосконалення правових засад здобуття освіти за рахунок бюджетів усіх рівнів та коштів юридичних і фізичних осіб;
- розширення можливостей здобуття вищої освіти шляхом індивідуального кредитування;
- створення умов для здобуття вищої освіти дітьми-сиротами, дітьми, позбавленими батьківського піклування, та дітьми-інвалідами;
- забезпечення високої якості вищої освіти та професійної мобільності випускників вищих навчальних закладів на ринку праці шляхом інтеграції вищих навчальних закладів різних рівнів акредитації, наукових установ та підприємств, запровадження гнучких освітніх програм та інформаційних технологій навчання;
- додержання засад демократичності, прозорості та гласності у формуванні контингенту студентів, у тому числі шляхом об'єктивного тестування; створення умов для забезпечення навчання відповідно до потреб особистості та ринку праці.

Підвищити ефективність інвестиційного процесу у сфері вищої освіти можливо на основі проведення виваженого реформування. Вказане має передбачати, зокрема, оптимізацію мережі вищих навчальних закладів. Нині в Україні підготовку фахівців з вищою освітою здійснюють понад 850 вищих навчальних закладів усіх рівнів акредитації та форм власності, що підпорядковані 26 міністерствам і відомствам, 10 з яких мають у підпорядкуванні лише один заклад. Відомча підпорядкованість навчальних закладів часто заважає їх розвитку, запровадженню єдиних підходів до організації освітньої діяльності, що вимагає створення нової парадигми взаємодії навчальних закладів як з міністерствами і роботодавцями, так і з системою вищої освіти держави в цілому. Аналіз зарубіжного досвіду показує, що у країнах з ідентичними демографічними показниками середня кількість студентів в одному університеті становить, наприклад, в Іспанії – 22 тис., в Італії – 23 тис., у Греції – 14 тис. студентів, а в Україні – лише 3 тис. осіб.

Також мають бути переглянуті підходи і критерії, які застосовуються при ухваленні рішень щодо інвестування розвитку вищих навчальних закладів за рахунок бюджетних коштів. На державному рівні варто змінити зовнішні критерії оцінки якості діяльності вищого навчального закладу. Адже поки діє принцип «більше студентів – більше грошей» – страждає якість освіти. У зв'язку з цим доцільно розробити комплексні критерії оцінки якості освітнього процесу, які включають: оцінювання змісту та технологій навчання, що застосовуються під час навчання; оцінювання отриманих студентом знань; вимоги до організації та контролю за здійсненням навчального процесу; сучасні вимоги до компетентності викладачів та студентів; чітку і прозору процедуру самообстеження вищого навчального закладу як підґрунтя системи забезпечення якості.

Вирішення проблеми підтримки належного інвестування у розвиток вищої освіти дасть змогу досягти не лише короткотермінового економічного успіху, а й закласти засади для формування сталих довготермінових тенденцій розвитку національної економіки з її подальшою інтеграцією в Європейський простір вищої освіти.

Академік НАПН України В. І. Луговий вказує, що для України входження в європейські простори вищої освіти і досліджень надзвичайно важливе, оскільки є кроком на шляху до реальної інтеграції в світову спільноту [9, с. 6-7].

Процес євроінтеграції передбачає створення загальноєвропейського освітнього і наукового простору на основі розроблення єдиних критеріїв і стандартів у галузі освіти та науки з метою визнання періодів та термінів підготовки фахівців з вищою освітою, що сприятиме співробітництву між вищими навчальними закладами Європи, мобільності викладацького складу та студентів.

У рамках Болонського процесу формується Європейський простір вищої освіти (далі – ЄПВО), що визначений

географічними та інституційними нормами Європейської культурної конвенції. Болонський процес передбачає структурне реформування національних систем вищої освіти країн Європи, зміну освітніх програм і проведення необхідних інституційних перетворень у вищих навчальних закладах Європи. Проте він не передбачає уніфікації змісту освіти. Навпаки, у багатьох документах Болонського процесу зазначається, що кожна країна-учасниця повинна зберегти національну палітру, самобутність та надбання у змісті освіти і підготовці фахівців з вищою освітою, а далі запровадити інноваційні прогресивні підходи до організації вищої освіти, які є властивими ЄПВО. На всіх етапах Болонського процесу було проголошено, що цей процес добровільний, полісуб'єктний; такий, що ґрунтується на цінностях європейської освіти і культури; такий, що не нівелює національні особливості освітніх систем різних країн Європи; багатоваріантний, гнучкий, відкритий, поступовий. Кінцевою метою процесу є забезпечення відповідної суспільним, особистісним та виробничим потребам якості вищої освіти, що продукуватиме конкурентоспроможного фахівця, здатного легко адаптуватися в економічному просторі європейських країн. Стратегія розвитку вищої освіти України в умовах Болонського процесу передбачає створення інфраструктури, яка дозволить вищим навчальним закладам (університети, коледжі тощо) максимально реалізувати свій індивідуальний потенціал в плані задоволення високих вимог Європейської системи знань та адаптувати систему вищої освіти України до принципів, норм, стандартів і основних положень європейського простору вищої освіти, прийнятних і ефективних для нашої держави і суспільства. Це вимагає нарощування інвестиційних ресурсів, вкладених у реалізацію вказаних програм [11].

З огляду на вказане, мета державної інвестиційної політики у сфері вищої освіти має передбачати стимулювання інвестиційної активності та удосконалення структури інвестиційних вкладень в контексті забезпечення створення умов для розвитку особистості і творчої самореалізації кожного громадянина України, вихованні покоління людей, здатних ефективно працювати і навчатися протягом життя, оберігати й примножувати цінності національної культури та громадянського суспільства, розвивати і зміцнювати суверенну, незалежну, демократичну, соціальну та правову державу як невід'ємну складову європейської та світової спільноти.

Ефективність освоєння інвестиційних ресурсів, спрямованих у розвиток сфери вищої освіти, забезпечуватиметься на основі встановлення та неухильного дотримання таких базових принципів її фінансування [12; 13]:

- поступовий перехід до формування видатків державного та місцевих бюджетів на вищу освіту на основі встановлених нормативів;

- чітке розмежування бюджетного та позабюджетного фінансування діяльності навчальних закладів;
- забезпечення підзвітності та прозорості використання коштів;
- забезпечення формування державного замовлення на підготовку фахівців у вищих навчальних закладах різних форм власності на конкурсній основі з урахуванням якості освітніх послуг;
- здійснення економічної діяльності навчальними закладами на засадах неприбутковості.

Основними заходами, спрямованими на удосконалення моделі інвестування вищої освіти, мають стати:

- поліпшення технології формування видатків бюджетів різного рівня на вищу освіту, удосконалення системи кількісних та якісних показників для нормування зазначених видатків;
- розроблення диференційованих стандартів інфраструктурного забезпечення навчальних закладів різних типів;
- розроблення та запровадження диференційованих нормативів витрат на здійснення діяльності навчальними закладами;
- запровадження змішаного фінансування інноваційних проектів у галузі освіти, зокрема розроблення та запровадження механізму пільгового оподаткування доходів фізичних осіб, які спрямовують власні кошти на оплату навчання;
- удосконалення правового підґрунтя для приватного фінансування діяльності навчальних закладів;
- проведення органами управління освітою (державними та місцевими) регулярного моніторингу інвестування навчальних закладів з подальшим коригуванням відповідних дій;
- запровадження спільного державного та громадського контролю за формуванням і виконанням бюджетів навчальних закладів;
- застосування енерго- і теплозберігаючих технологій, ощадливе використання та розподіл ресурсів, що спрямовуються на освіту;
- модернізація мережі навчальних закладів.

З урахуванням вказаних пропозицій та рекомендацій має бути вироблена чітка стратегія державної політики у сфері інвестування розвитку вищої освіти. Запронована стратегія має бути узгоджена (гармонізована) з іншими стратегічними документами, що визначають напрями прискорення соціально-економічного розвитку держави. На наш погляд, її доцільно ухвалити у формі нормативно-правового акта, і зробити усе можливе, аби забезпечити реальне виконання.

Завданнями стратегії державної політики у сфері інвестування розвитку вищої освіти пропонуємо визначити:

- 1) оптимізація моделі державного регулювання інвестиційної діяльності у сфері вищої освіти,
- 2) вироблення концептуальних підходів до політики державного (бюджетного) інвестування у сфері вищої освіти,
- 3) запровадження

реальних механізмів державно-приватного партнерства у сфері інвестування розвитку вищої освіти, 4) як наслідок – уможливлення стійкої модернізації технологічної бази системи вищої освіти, підвищення рівня її інтелектуально-го та матеріально-технічного забезпечення, розширення актуальних і значущих для національного господарства наукових проєктів, забезпечення повноцінної участі у програмах міжнародного освітнього співробітництва.

При формуванні параметрів запропонованої стратегії слід мати на увазі, що на нинішньому етапі соціально-економічного розвитку держави, навіть з огляду на значне зниження бюджетних доходів, необхідне системне на-рошування обсягів інвестиційних ресурсів задля реалізації інвестиційних проєктів у сфері вищої освіти, а також підвищення якості самих проєктів.

Вважаємо, активізація інвестиційної діяльності у сфері вищої освіти можлива внаслідок розширення інтеграційних процесів, тобто налагодження взамовигідних економічних відносин між суб'єктами вищої освіти та іншими суб'єктами національної економічної системи. Найбільш перспективний шлях – активізація інтеграції вищої освіти і бізнесу. Нові економічні умови потребують, аби освітні заклади (освіта) та провідні компанії (бізнес) знаходили якомога можливих «ліній перетину», налагоджували ефективне співробітництво, в тому числі у сфері інвестування освітніх проєктів. Слід врахувати, що в умовах постіндустріальної економіки набуватиме поширення нове явище – потужна система корпоративної освіти. Оскільки великі компанії зазвичай виступають як агенти глобальної інвестиційно-інноваційної системи, вони мають оперативно реагувати на виклики конкурентного середовища, в тому числі щодо формування людських ресурсів та людського капіталу (про що вже йшлося). Відповідно, для провідних компаній постане проблема акумуляції інвестиційних ресурсів та реалізації інвестиційних проєктів з розвитку людського капіталу.

Крім того, стимулювати процес інвестування у сфері вищої освіти доцільно за допомогою податкових важелів. Серед таких важелів доцільно виділити наступні [14]: виключення з бази оподаткування податком на прибуток коштів, що направляються на підготовку та перепідготовку фахівців у вищих навчальних закладах; застосування прискореної податкової амортизації на основні засоби вищих навчальних закладів; застосування пільг по сплаті земельного податку; звільнення з-під митного оподаткування навчального обладнання, що не виробляється в Україні.

Вважаємо за доцільне зупинитися на проблемі удосконалення механізмів інвестування розвитку вищої освіти за рахунок бюджетних коштів (тобто бюджетного інвестування вищої освіти).

Розвиток сучасних процедур управління інвестиційним процесом передбачає, зокрема, перехід та подальший розвиток програмно-цільового методу. Цей метод в останні роки набув особливо важливого значення в системі бюджетного менеджменту, за його допомогою здійснюється державне інвестування із залученням коштів державного бюджету.

Але практика застосування цього методу взагалі та в системі вищої освіти зокрема ще далека від досконалості [15].

Головна ідея програмно-цільового методу полягає у тому, щоб забезпечити максимальну ефективність витрачання (використання) бюджетних ресурсів з метою отримання конкретних результатів (в тому числі таким результатом може бути і збільшення бюджетних доходів у майбутньому). Згідно ідеології програмно-цільового методу, вкладені фінансові ресурси мають працювати на досягнення конкретного результату.

Широке застосування програмно-цільового методу планування обумовлено наявністю в практиці управління різнопланових проблемних ситуацій, що характеризуються значною невизначеністю, а також ступенем впливу, взаємодії та взаємозв'язку екзогенних та ендогенних чинників. Вирішення таких проблем можливе на основі методології системного та ситуаційного аналізу шляхом розробки і реалізації відповідних програм.

Одним із найважливіших етапів програмно-цільового методу бюджетного проектування є визначення та оцінка показників результативності програм. Реально розраховані показники виконання програм дають змогу оцінити віддачу від використання бюджетних коштів, економічність (співвідношення результатів та витрат), визначити, чи за цільовим призначенням були витрачені бюджетні кошти, чи програми досягають поставленої мети. У практиці застосування програмно-цільового методу бюджетного проектування застосовують систему показників результатів виконання програм, яка охоплює показники затрат, продукту, ефективності, результату. Показники затрат є джерелом інформації, які дозволяють визначити необхідний обсяг фінансових ресурсів. Показники продукту слугують основою для визначення (уточнення) потреби у фінансових ресурсах, вказують на обсяг отриманих благ (виготовленої продукції, наданих послуг, виконаних робіт) в результаті реалізації програми. Показники ефективності дають змогу оцінити ефективність виконання заходів програми у комплексі, кількісно показують досягнуті ефекти. Показники результату характеризують ступінь вирішення поставлених завдань, вони слугують основою для визначення результативності діяльності розпорядника бюджетних коштів. У таблиці 3 подано приклад показників результатів виконання програми у сфері вищої освіти.

Застосування програмно-цільового методу в практиці бюджетного планування дозволяє підвищити відповідальність головних розпорядників бюджетних коштів (в даному випадку – Міністерства освіти і науки, молоді та спорту) у досягненні конкретних результатів, встановити чіткі критерії бюджетного фінансування (строки, обсяги, поворотність, додаткові умови тощо), оптимізувати процес бюджетного адміністрування. При цьому системний ана-

ліз положень ст. 87 БК, яка встановлює перелік видатків, що здійснюються з Державного бюджету України, дозволяє зробити висновок, що законодавець в якості цільового орієнтиру при розгляді та затвердженні показників видавкової частини бюджетів бере за основу не результати з точки зору кількості та якості наданих суспільству благ (послуг), а кількість функціонуючих бюджетних установ.

Таблиця 3. Приклад показників результатів виконання програми у сфері вищої освіти

| № | Показники | Зміст показників на макрорівні | Зміст показників на мікрорівні |
|---|------------------------|---|--|
| 1 | Показники затрат | - чисельність працівників вищих навчальних закладів, - кількість вищих навчальних закладів | - чисельність працівників вищого навчального закладу, - кількість факультетів, кадрів, лабораторій |
| 2 | Показники продукту | - загальний студентський контингент, - обсяг сплачених податків | - кількість студентів, - обсяг наданих освітніх послуг |
| 3 | Показники ефективності | - кількість студентів на одного викладача, - питома вага працівників вищої кваліфікації (докторів наук, кандидатів наук) у загальній структурі працівників - кількість випускників, які змогли працевлаштуватися у першій рік після здобуття освіти | - кількість студентів на одного викладача (в тому числі у розрізі факультетів), - динаміка підготовки вищим навчальним закладом кадрів вищої кваліфікації |
| 4 | Показники результату | - кількість випускників по системі, - кількість підготовлених докторів і кандидатів наук | - кількість випускників, - кількість випускників, які закінчили заклад з відзнакою |

Складено авторами

Так, в п. 7 зазначеної статті вказано, що за рахунок коштів Державного бюджету фінансуються окремі заклади освіти (навчальні заклади державної форми власності, в тому числі окремі школи, вищі навчальні заклади, позашкільні заклади тощо), у п. 8 – окремі заклади системи охорони здоров'я (лікарні, поліклініки та ін.), у п. 10 – окремі заклади культури та мистецтва (національні та державні бібліотеки, музеї і виставки національного значення, національні театри, національні філармонії та ін.), у п. 12 – окремі заклади фізичної культури і спорту (центральні спортивні школи вищої спортивної майстерності). У такому випадку виникає логічне запитання – чи є фінансування зазначених закладів відповідно до вимог Бюджетного кодексу належним результатом, і чи є зазначений прогнозований результат підставою для затвердження показника видавкової частини бюджету?

В той же час у законодавстві України відсутні правові вимоги щодо оцінки обґрунтованості запланованих результатів під час розгляду та затвердження проектів видавкової частини відповідних бюджетів. Іншими словами, необґрунтованість або нереалістичність запланованих результатів не є безумовною підставою для відмови у затвердженні відповідного показника видатків.

Вказане положення призводить до затвердження показників видатків, які передбачають фінансування низькорезультативних програм, або програм з наперед невідомим результатом, або «надлишкових» бюджетних установ, або надання «непотрібних» суспільству послуг (такі приклади нерідко наводяться у науковій і періодичній літературі).

В літературі описані методики оцінювання обґрунтованості видатків на некомерційні програми, які мають по суті інвестиційний характер. В практиці оцінювання обґрунтованості вказаних видів видатків доцільно, на наш погляд, використовувати порівняльний метод, коли порівнюються нормативи забезпеченості суспільним благом перед початком виконання програми та після. За допомогою порівняльного методу доцільно досліджувати стан справ у відповідній сфері у розрізі окремих складових (наприклад, у розрізі регіонів), порівнюючи обсяг виділених коштів та досягнуті результати.

Оцінити результативність соціальних видатків можна за допомогою методу кореляційно-регресійного аналізу, який дає змогу порівняти залежність певного результативного показника (рівень освіченості, рівень кваліфікованої зайнятості, рівень професійної захворюваності тощо) в залежності від зміни факторного показника (у нашому – обсяг видатків бюджету на фінансування відповідної програми у сфері вищої освіти). Кореляційно-регресійний аналіз дає змогу оцінити щільність зв'язку між результативними та факторними показниками.

Українські вчені [1; 2; 5; 13] обґрунтували можливість і доцільність оцінювання соціальної спрямованості бюджетної політики за двома групами показників: 1) прямі показники – ті, які безпосередньо характеризують обсяги і структуру соціальних видатків бюджетів, 2) непрямі – ті, які характеризують результати функціонування соціальної сфери. До першої групи показників віднесено: питому вагу видатків на соціальну сферу (за видами видатків) у загальному обсязі видатків бюджету; питому вагу видатків на соціальну сферу (за видами видатків) в обсязі ВВП; співвідношення видатків на соціальну сферу з видатками, що спрямовуються на розвиток економіки; співвідношення фактичних та запланованих видатків бюджету на соціальну сферу; співвідношення обсягів фінансування окремих галузей соціальної сфери, отриманих з різних джерел; обсяг видатків на соціальну сферу (за окремими сферами), що припадає на одну особу населення тощо. До другої групи показників віднесено: темпи

зростання реальних доходів населення; рівень бідності, визначений за абсолютними або відносними критеріями; рівень розшарування населення за доходами; рівень безробіття; рівень охоплення адресною соціальною допомогою бідних верств населення; співвідношення мінімальних соціальних гарантій (мінімальної заробітної плати, пенсії, соціальних виплат) з прожитковим мінімумом; рівень смертності (загальної, дитячої, немовлят); рівень захворюваності на окремі види хвороб та ін.

На нашу думку, можливе виділення і третього блоку показників – ті, що характеризують досягнення соціальних нормативів надання певних суспільних послуг. Приміром, якщо в регіоні А обсяг площ освітніх закладів на 10000 населення дорівнює вісім кв. метрів при нормативі десять кв. метрів, то можна вважати, що рівень бюджетних видатків на будівництво освітніх закладів незадовільний (оскільки фактичне значення «результатного показника» на 20% гірше від нормативу, тобто нормативного – або мінімально необхідного – значення не досягнуто). Щоправда, на сьогодні повноцінне використання вказаних показників унеможливується або через відсутність справедливих нормативів на певні суспільно значущі послуги, або через їхню невідповідність соціально-економічним реаліям розвитку держави (деякі нормативи були затверджені ще за радянської доби і нині втратили свою актуальність).

Проведення аналізу інвестиційних видатків на реалізацію освітніх програм із застосуванням показників трьох блоків дасть змогу дати об'єктивну оцінку обґрунтованості проектів бюджетів в частині реалізації соціальної функції держави через бюджетний механізм.

Висновки. Особливістю організації інвестиційної діяльності у сфері вищої освіти є порівняно вища, ніж в інших видах економічної діяльності, частка освоєних державних інвестицій (тобто тих інвестицій, які фінансуються за рахунок державного бюджету). Потрібна оптимізація державної інвестиційної політики у сфері вищої освіти на основі вироблення єдиних концептуальних підходів до формування відповідних пріоритетів і проектів, запровадження нових механізмів державно-приватного партнерства, залучення нетрадиційних (нових) джерел фінансування інвестицій.

Вироблення єдиної інвестиційної політики для системи вищої освіти є майже неможливим, оскільки вищі навчальні заклади, як ключовий елемент цієї системи, є принципово різними структурами за критеріями форми власності та організаційно-правової форми управління.

Підвищити ефективність інвестиційного процесу у сфері вищої освіти можливо на основі проведення виваженого реформування. Вказане має передбачати, зокрема, оптимізацію мережі вищих навчальних закладів. Також мають бути переглянуті підходи і критерії, які застосовуються при ухваленні рішень щодо інвестування розвитку вищих навчальних закладів за рахунок бюджетних коштів.

Вирішення проблеми підтримки належного інвестування у розвиток вищої освіти дасть змогу досягти не лише короткотермінового економічного успіху, а й закласти засади для формування сталих довготермінових тенденцій розвитку національної економіки з її подальшою інтеграцією в Європейський простір вищої освіти.

Ефективність освоєння інвестиційних ресурсів, спрямованих у розвиток сфери вищої освіти, забезпечуватиметься на основі встановлення та неухильного дотримання таких базових принципів її фінансування.

З урахуванням вказаних пропозицій та рекомендацій має бути вироблена чітка стратегія державної політики у сфері інвестування розвитку вищої освіти. Завданнями стратегії державної політики у сфері інвестування розвитку вищої освіти пропонуємо визначити: 1) оптимізація моделі державного регулювання інвестиційної діяльності у сфері вищої освіти, 2) вироблення концептуальних підходів до політики державного (бюджетного) інвестування у сфері вищої освіти, 3) запровадження реальних механізмів державно-приватного партнерства у сфері інвестування розвитку вищої освіти, 4) як наслідок – уможливлення стійкої модернізації технологічної бази системи вищої освіти, підвищення рівня її інтелектуального та матеріально-технічного забезпечення, розширення актуальних і значущих для національного господарства наукових проектів, забезпечення повноцінної участі у програмах міжнародного освітнього співробітництва.

Вважаємо, активізація інвестиційної діяльності у сфері вищої освіти можлива внаслідок розширення інтеграційних процесів, тобто налагодження взамовигідних економічних відносин між суб'єктами вищої освіти та іншими суб'єктами національної економічної системи. Найбільш перспективний шлях – активізація інтеграції вищої освіти і бізнесу. Нові економічні умови потребують, аби освітні заклади (освіта) та провідні компанії (бізнес) знаходили якомога можливих «ліній перетину», налагоджували ефективне співробітництво, в тому числі у сфері інвестування освітніх проектів. Слід врахувати, що в умовах постіндустріальної економіки набуватиме поширення нове явище – потужна система корпоративної освіти. Оскільки великі компанії зазвичай виступають як агенти глобальної інвестиційно-інноваційної системи, вони мають оперативно реагувати на виклики конкурентного середовища, в тому числі щодо формування людських ресурсів та людського капіталу (про що вже йшлося). Відповідно, для провідних компаній постане проблема акумуляції інвестиційних ресурсів та реалізації інвестиційних проектів з розвитку людського капіталу.

Перспективи подальших розвідок. У подальшому мають бути виконані комплексні наукові дослідження, спрямовані на вироблення перспективної фінансово-економічної моделі функціонування вищої освіти з урахуванням кращого міжнародного досвіду.

Література

1. *Економічні аспекти проблем розвитку вищої освіти в Україні: монографія / за ред. чл.-кор. НАПНУ І. М. Грищенко. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 478 с.*
2. *Каленюк І.С. Економіка освіти: навч. посіб. / І. С. Каленюк. – К.: Знання України, 2003. – 316 с.*
3. *Коровський А. В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: монографія / А. В. Коровський. – К.: КНЕУ, 2004. – 184 с.*
4. *Україна у вимірі економіки знань / за ред.акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: Основа, 2006. – 592 с.*
5. *Комарова О.А. Освітній потенціал: теоретико-методологічні та практичні аспекти формування / О. А. Комарова. – Кіровоград: ДЛАУ, 2009. – 336 с.*
6. *Захарін С. В. Інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки: монографія / С. В. Захарін. – К.: КНУТД, 2011. – 344 с.*
7. *Захарін С. В. Інвестиційний ресурс технологічного розвитку економіки // Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / за ред. д-ра екон. наук., проф. Л. І. Федулової. – К.: НАН України ; Ін-т екон. прогнозування, 2011. – С. 245-302.*
8. *Економіка вищої освіти України: тенденції та механізм розвитку / за ред. акад. НАПНУ В. П. Андрущенка. – К.: Педагогічна преса, 2006. – 208 с.*
9. *Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України / за ред. акад. НАПНУ В. І. Лугового. – К.: Педагогічна преса, 2009. – 384 с.*
10. *Инновационная политика высшего учебного заведения / под ред. д-ра. экон. наук. Р. Н. Федосовой. – М.: Экономика, 2006. – 178 с.*
11. *Повышение качества высшего образования и Болонский процесс / В. А. Трайнев, С. С. Мкртчян, А. Я. Савельев. – М.: Дашков и К., 2010. – 392 с.*
12. *Смолкин А. М. Методы активного обучения / А. М. Смолкин. – М.: Высшая школа, 1999. – 176 с.*
13. *Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період / Т. М. Боголіб. – К., 2006. – 324 с.*
14. *Захарін С. В. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності у сфері вищої освіти / С. В. Захарін // Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів: збірник тез наукової конференції. – Ірпінь: НУДПС України, 2011. – С. 113-114.*
15. *Національна доктрина розвитку освіти // Указ Президента України «Про Національну доктрину розвитку освіти» від 17 квітня 2002 р., №347/2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>*

УДК 338.487:659.1

Бурдонос Л.І.,

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості маркетингової діяльності в туристичній індустрії та концептуальні підходи маркетингових технологій у галузі туризму. Поглиблено розуміння призначення маркетингу туристичної діяльності.

Ключові слова: туризм, туристична індустрія, маркетинг туристичної діяльності, маркетингові технології, туристичні підприємства.

Рассмотрены особенности маркетинговой деятельности в туристической индустрии и концептуальные подходы маркетинговых технологий в сфере туризма. Углубленно понимание назначения маркетинга туристической деятельности.

Ключевые слова: туризм, туристическая индустрия, маркетинг туристической деятельности, маркетинговые технологии, туристические предприятия.

The features of marketing activities in the tourism industry and conceptual approaches marketing technologies in the field of tourism. Profound understanding of destination marketing tourism.

Key words: tourism, tourism industry, tourism marketing, marketing technology, travel companies.

Актуальність. У світі надзвичайно високими темпами розвивається туризм, який посів нині провідні позиції у світовій системі господарства. На нього припадає близько 10% виробленого валового продукту та майже 30% світової торгівлі послугами. Однією з основних причин стрімкого розвитку цієї сфери людської діяльності є орієнтація економіки значної частини країн світу на індустрію туризму, що пояснюється його важливою роллю в економічному зростанні держав.

Україна поступово входить до висококонкурентного глобального середовища. Прискорити і полегшити цей процес може адекватний розвиток туризму, темпи зростання якого в Україні недостатні. Однією з найголовніших причин цього, поряд із недосконалим правовим полем, відсутністю протекціонізму з боку держави, а також недостатньою розбудовою необхідної інфраструктури, є низький рівень застосування маркетингу підприємствами туристичної галузі. Підприємства рідко звертаються до засобів маркетингу з метою зниження рівня ризику; практично не реалізують такі необхідні для успіху функції маркетингу, як моніторинг факторів зовнішнього середовища, у тому числі вивчення потреб споживачів, дослідження кон'юнктури ринку, тенденцій його розвитку тощо. Таким чином, проблема впровадження маркетингових підходів у діяльність підприємств туристичної галузі України з метою підвищення ефективності їх функціонування є надзвичайно актуальною.

Постановка проблеми. В процесі розвитку ринкових відносин в економіці України туризм став однією із сфер бізнесу, що викликає значну зацікавленість українських підприємців. Це пояснюється тими специфічними рисами та особливими можливостями, які властиві цій галузі. По-перше, туристична діяльність за своєю сутністю є посередницькою

діяльністю і не потребує значних інвестицій для початку бізнесу. По-друге, на туристичному ринку можливі вдалі взаємовідносини між великими, середніми та малими туристичними підприємствами. По-третє, туризм є перспективною галуззю, оскільки задовольняє постійно зростаючий попит населення України на якісний відпочинок у провідних туристично-рекреаційних комплексах світу і має тенденції до подальшого зростання. Враховуючи історичне, географічне, релігійне минуле та майбутнє, Україна може посісти гідне місце на ринку туристичних послуг.

Мета статті – розглянути концептуальні підходи до застосування маркетингових технологій у галузі туризму; охарактеризувати етапи розвитку маркетингу в туризмі; системи забезпечення маркетингової діяльності підприємства; особливості маркетингової діяльності в туризмі.

Ступінь дослідження проблеми. Зарубіжні та вітчизняні вчені звернули увагу на сферу послуг у 50-60 роках минулого сторіччя. Дослідження в галузі маркетингу послуг з'явилися на початку 70-х рр. XX ст. Маркетинг послуг у своїх працях розглядали вітчизняні та зарубіжні науковці та практики: Котлер Ф., Келлер К.Л., Примак Т.О., Костюченко А.М., Новаторов Е.В. та ін. У здійснених ними дослідженнях проведений глибокий аналіз сутності та проблем маркетингу туристичних послуг, але існуючі наукові напрацювання розглядають в основному маркетинг окремих видів туризму і не дозволяють системно оцінити і визначити шляхи реалізації потенціалу ринку туристичних послуг території.

Виклад основного матеріалу. На відміну від промислового маркетингу, маркетинг сфери послуг, у тому числі туризму, розвивався із суттєвим запізненням. Причинами цього запізнення стала відсутність економічних передумов для використання принципів маркетингу в туризмі. В першій половині XX ст. туризм був однією із форм відпочинку для представників заможних соціальних верств, тому було неможливе широке використання маркетингових досліджень. Після Другої світової війни попит на туристичні послуги почав зростати, але збут туристичних послуг не вимагав маркетингових зусиль. Підприємців почала притягувати сприятлива ситуація на туристичному ринку, тому виникла серйозна конкуренція, що змусила туристичні підприємства шукати нові підходи до організації бізнесу. Так наприкінці 1960-х рр. у туризмі почали використовуватись маркетингові технології. Більшість туристичних підприємств замислилися про якість надання туристичних послуг. Туристичні підприємства почали розвивати маркетингові зусилля для того, щоб зацікавити ринок та дати змогу клієнтам зробити вибір серед конкуруючих підприємств. За останні 50 років концепція маркетингу в туризмі розвинулась від простого збуту до сучасного маркетингу [10, с. 89].

Високі темпи його розвитку, великі обсяги валютних надходжень активно впливають на різні сектори економіки, що сприяє формуванню туристичної індустрії. На сферу туризму припадає близько 7% світових інвестицій, кожен 16-те робоче місце, 11% світових споживацьких витрат тощо. Масштаб і стабільність темпів зростання перетворюють туризм на одну з пріоритетних сфер діяльності. Такі країни, як Єгипет, Греція, Турція, – яскравий приклад того, що саме туристична галузь формує більшу частину національного багатства держави. Постає питання про роль України на світовому ринку туристичних послуг, яка має всі передумови для інтенсивного розвитку туризму: особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів. Незважаючи на це, на сьогодні Україна є своєрідним інвестором зарубіжних країн, хоча, за розрахунками фахівців, туризм, тільки у вигляді податків, міг би щороку приносити в державний бюджет до 4 млрд. дол. [1, с.144-145].

Причини такого становища – у складній соціально-економічній ситуації в державі, у недостатньому приділенні уваги механізмам стимулювання туристичної індустрії, відсутності ефективної стратегії розвитку цієї галузі.

Ситуація, що склалася в туристичній сфері, вимагає активного пошуку засобів подолання кризових явищ та інтенсифікації виробництва туристичного продукту із забезпеченням необхідної його якості. Великого значення набуває використання інструментів маркетингу туристичних послуг як різновиду маркетингу послуг.

З погляду сучасного стану й розвитку туристичної сфери їй уже давно стали властиві ознаки диверсифікованості, хоча в наукових розробках цієї сфери це поняття в широкому розумінні практично не використовувалося. Проте об'єктивний процес розвитку туризму, а також вивчення наукових досліджень у сфері туристичної діяльності дає безліч прикладів диверсифікованості. Наприклад, збільшенню потоків туристів сприяло створення нових спеціалізованих транспортних фірм з їх обслуговування. Найбільш важливим і відповідальним етапом у розробці проектів диверсифікаційного розвитку туристичної сфери, тобто програм упровадження нових послуг є прогнозування витрат і прибутків від їхньої реалізації. Очевидно, що для цього повинні використовуватися сучасні наукові розробки у сфері маркетингу. При цьому варто зазначити, що всі, навіть самі ретельні прогнози несимуть імовірнісну характеристику, тобто реалізація кожного проекту має певний ступінь ризику [3, с.28].

Маркетинг туристичних послуг можна визначити як комплекс заходів, пов'язаних із визначенням і розробленням туристичного продукту, а також його просуванням відповідно до психологічних та соціальних факторів, які необхідно враховувати для задоволення потреб індивідумів і груп людей у відпочинку, розвагах за допомогою надання їм житла, транспортних засобів, харчування, організації дозвілля тощо. Маркетинг у галузі туризму є системою вивчення туристичного ринку, всебічного впливу на покупця, його запити з метою надання максимальної якості туристичному продукту і одержання прибутку туристичною фірмою [5, с.71].

Сьогодні стратегія будь-якої туристичної компанії не може реалізовуватися у статичній системі координат –

вона повинна постійно орієнтуватись на надзвичайну динамічність ринків і змінність технологій. Саме стратегії є основою маркетингу туристичних послуг.

Стратегічне планування виникає на основі трьох компонентів. По-перше, позиція може базуватися на виробництві множини туристичних продуктів і послуг. На практиці цю позицію прийнято називати асортиментним позиціонуванням (*variety-based positioning*), оскільки воно базується на більшій пропозиції продуктів і послуг, а не на певному сегменті ринку. Асортиментне позиціонування є економічно доцільним, якщо компанія в змозі виробляти специфічні товари чи послуги, впроваджуючи відмінну від конкурентів комерційну діяльність.

Другим можливим фундаментом для стратегічного позиціонування є задоволення всіх або майже всіх потреб певного ринкового сегмента. На практиці такий підхід прийнято називати сегментним позиціонуванням (*needs-based positioning*) [9, с. 58]. Таке позиціонування ставить за мету повністю завоювати певний сегмент ринку. Воно виникає в умовах, коли є групи споживачів з різними потребами і кожна така група вимагає іншого набору послуг. Деякі групи споживачів є чутливішими до цін, ніж інші, деякі потребують відмінних рис продукції, деякі відчують потребу в детальнішій інформації, сервісній підтримці, спеціальних послугах тощо.

Третім можливим фундаментом для позиціонування є спроба задовольнити потреби клієнтів. Хоча потреби цих клієнтів схожі, їх специфіка вимагає здійснення різної діяльності. Такий підхід прийнято називати позиціонуванням за принципом доступності (*access-based positioning*). Доступність може бути наслідком географічного розташування клієнтів чи розміру групи, чи ще будь-чого, що лежить в основі іншої діяльності, потрібної для найефективнішого задоволення потреб клієнтів.

Домінуючу позицію в маркетингу послуг посідає необхідність урахування соціальних чинників, що створюються їхніми виробниками. Маркетинг послуг може розглядатися і як особливий вид діяльності, який формує соціальне середовище й умови життєдіяльності суспільства. На ринку послуг більшою мірою посилюється дія принципу адекватності мінливого попиту зі способами виробництва та реалізації продукту [6, с. 67]. Це зумовлено як динамічністю попиту на послуги, так і вагомністю показників його задоволення. Одним з основних об'єктів дослідження маркетингу послуг є результати обліку зовнішніх ефектів. Часто в соціальному середовищі споживач послуг відчуває на собі позитивний чи негативний вплив осіб, які не беруть безпосередньої участі в наданні цих послуг, але є членами соціуму. Тому зовнішній ефект може не лише істотно змінити сформовані соціальні умови, а й певним чином вплинути на хід соціальних, економічних, екологічних складових життєдіяльності людини. Тут особливо важливою є небезпека виникнення негативного зовнішнього ефекту: наприклад, невідповідність якості туристичних послуг їхньої вартості.

Особливості ринку послуг також значно впливають на інструментарій просування і організацію маркетингової комунікаційної політики. Засоби маркетингу просування на ринку послуг майже ті самі, що й на товарному ринку: реклама, персональний продаж, прямий маркетинг, зв'язки з громадськістю, але специфіка послуг зумовлює значну складність поінформування про них і демонстрування потенційним споживачам [8, с. 78].

Мінливість – важлива відмінна риса туристичних послуг. Якість послуги залежить від того, хто, коли і де її надає. В одному готелі сервіс організований по вищому розряду, в іншій, розташованій поряд, обслуговування представлено гірше. Усередині готелю один працівник привітний і старанний, тоді як інший грубий. Навіть один і той же службовець протягом дня надає послуги по-різному. Непостійність якості туристичних послуг обумовлена багатьма обставинами. Частіше за все причина криється в самому працівнику, його низької кваліфікації, слабкості підготовки і навчання, неінформованість, відсутності регулярної підтримки з боку менеджерів. Іноді мінливість якості обслуговування пов'язана з професійною непридатністю працівника.

Свою нестабільність обслуговування вносить споживач. Унікальність кожного покупця пояснює високий ступінь індивідуалізації послуги відповідно до запитів клієнта. Ця унікальність робить неможливим масове виробництво для багатьох послуг. Одночасно вона породжує проблему управління поведінкою споживачів. Оцінюючи якість обслуговування, споживач порівнює свої очікування з одержаною послугою. Обслуговування може перевершити всі очікування. Якщо очікування і реальність співпадають, клієнт залишається задоволеним і дає позитивну оцінку якості послуги. Якщо обслуговування не відповідає представленням клієнта, послуга для нього має негативну якість.

Нездатність до зберігання – наступна відмінна риса туристичних послуг. Їх не можна провести про запас або скласти. Транспортні пасажирські перевезення, ночівлі в засобах розміщення не можуть бути накопичені для подальшого продажу подібно продукції промисловості. Не використані номери в готелі або посадочні місця в літаку обернуться непоправними втратами для їх власників, в цьому значенні туристичний продукт схильний до псування. Нездатність послуг до зберігання не є складною проблемою в умовах постійного попиту. Проте попит на більшість видів послуг, у тому числі туристичних, коливається. Його величина міняється залежно від пори року і днів тижня. Якщо попит перевищує пропозицію, ситуацію не можна виправити, узявши, як в промисловості, товар з складу. Аналогічно, під час низького попиту неможливо створити запаси послуг для їх використання в піковий період. Якщо існує надмірна пропозиція, виробничі потужності простоюють і фірма зазнає збитки.

Тому послуга вимагає розробки стратегії, що забезпечує вирівнювання попиту і пропозиції на ринку послуг. Існують різні шляхи досягнення ринкової рівноваги. Наприклад, встановлення диференційованих цін, знижок, використання інших стимулів дозволяють рівномірно розподілити попит в часі. Інший поширений спосіб управлін-

ня попитом – введення системи попередніх замовлень на послуги. В період піку попиту підприємства збільшують швидкість обслуговування, пропонують додаткові послуги, щоб полегшити клієнтам очікування основної послуги. Вони навчають персонал поєднанню професій, наймають тимчасових працівників.

Оскільки туристичні послуги мають специфічні ознаки, які істотно відрізняють їх від інших послуг, це, відповідно, обумовлює специфіку маркетингу в сфері туризму. Фахівці вже досить давно пропонують враховувати особливості кожної галузі як виробничої, так і невиробничої сфери при розробці комплексу маркетингу підприємства.

Так, в комплексі маркетингу підприємств туристичного бізнесу доцільно врахувати такі складові:

- programming - програмування;
- packing - комплектування;
- partnership – партнерство [2, с. 83] .

Програмування – це різновидність проектної діяльності щодо створення турпродукта, яка здійснюється в декілька етапів, починаючи від розробки загальної концепції турів і закінчується "зборкою" послуг і товарів у єдину оболонку - "тур".

Комплектування – заключний розділ проектування, в процесі якого комплексний характер турпродукту за рахунок співвідношення всіх необхідних його елементів, здатних задовольнити рекреаційні, пізнавальні, оздоровчі та інші потреби мандрівника.

Партнерство – результат роботи по розробці турпродукту є продуктом зусиль підприємств, кожне з яких має свої принципи роботи, специфічні потреби та різні комерційні цілі.

Аналізуючи процес ведення туристичного бізнесу, слід підкреслити важливість усього ланцюга: реклама і просування продукту, пошук і підбір послуги, бронювання, продаж, оформлення документів, гарантії, оплата, остаточні взаєморозрахунки. В західних компаніях існує чіткий термін «виграти клієнта». Це означає надати йому відповідні умови не тільки для відпочинку, а й реалізації всіх етапів від пошуку до оплати і обслуговування.

Оскільки маркетинг включає таку необхідну складову, як реклама, а точніше – інформування потенційних замовників, необхідно виокремити такий елемент аналізу систем, як методика інформування, що є невід'ємною частиною загальної методики ведення туристичного бізнесу [4, с. 34] .

Створення нового іміджу українського турпродукту, конкурентоспроможного в нашій державі та за кордоном, комплексний підхід до розвитку туризму та курортів на регіональному рівні, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу у туристичній сфері, зумовили неухильне зростання кількості туристів та обсягів наданих їм послуг.

Внаслідок поступального розвитку міжнародного співробітництва в сфері туризму, кількість в'їзних (іноземних) туристів, які відвідують Україну, щороку зростає. У 2010 р. їх кількість становила 10,5 млн. осіб, приріст склав 14,6 %. Впродовж 2011 р. Україну відвідали 12,5 млн. в'їзних (іноземних) туристів, що на 19,0 % більше, ніж у попередньому році (табл. 1).

Обсяги внутрішнього туризму зростали впродовж минулих років помірними темпами: у 2010 р. та 2011 році Україною подорожували, відповідно, 7,2 млн. та 7,6 млн. внутрішніх туристів; приріст становив 4,1 % та 5,3 %. У 2011 р. збільшилось, також, число екскурсантів та відвідувачів музеїв до 20,3 млн. осіб; що у порівнянні з 2010 р. (19,5 млн. осіб) збільшився до 3,9 %.

Зростання туристичних потоків зумовлює збільшення попиту та обсягів споживання туристами товарів та послуг різних галузей національної економіки, стимулюючи їх розвиток та приріст виробництва.

Обсяг туристичного споживання у 2011 р. становив 32,2 млрд. грн., річний приріст дорівнює 13,1%. Збільшення обсягів в'їзного та внутрішнього туризму позитивно впливає на ефективність господарської діяльності туроператорів та турагентів, об'єктів туристичної інфраструктури та підприємств, що виробляють та надають супутні товари та послуги.

Збільшення обсягів в'їзного та внутрішнього туризму позитивно впливає на ефективність господарської діяльності туроператорів та турагентів, об'єктів туристичної інфраструктури та підприємств, що виробляють та надають супутні товари та послуги.

Україна для формування ринку туристичної діяльності має всі об'єктивні передумови: особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів. Загальна площа придатних для туризму і відпочинку природних ландшафтів становить 9,4 млн. га. На території нашої держави налічується понад 125 тис. пам'яток археології, архітектури, містобудування, працюють сотні музеїв. Крім того, Україна розташована на перехресті шляхів між Європою та Азією: важливі залізничні та автомобільні магістралі, порти Чорного та Азовського морів, багатосторонні зв'язки з багатьма країнами тощо [7, с. 125].

З метою перетворення України в туристичну державу світового рівня необхідно забезпечити чітку організацію самого туризму, створити і зміцнити матеріально-технічну базу, залучити до неї досвідчені та кваліфіковані кадри. Держава має сприяти розвитку туризму, раціональному використанню та збереженню туристичних ресурсів. Про ефективність заходів державного стимулювання туризму свідчить той факт, що в останні чотири роки збільшувалась кількість наших співвітчизників, які відпочивали і оздоровлювались за туристичними путівками.

Таблиця 1. Показники розвитку туристичної та курортної галузей в Україні

| Назва показника | Одиниця виміру | 2010 | 2011 | 2011/2010 |
|--|----------------|--------|--------|-----------|
| Кількість в'їзних (іноземних) туристів, які відвідали Україну | млн. осіб | 10,5 | 12,5 | 119,0% |
| Кількість внутрішніх туристів | млн. осіб | 7,2 | 7,6 | 105,3% |
| Кількість екскурсантів | млн. осіб | 19,5 | 20,3 | 103,9% |
| Обсяг туристського споживання (розраховано за Методикою) | млрд. грн. | 24,1 | 28,5 | 118,1% |
| Кількість підприємств туристичної та курортної галузей, що працювали | одиниць | 6 962 | 7 681 | 110,3% |
| Сукупний обсяг послуг, наданих підприємствами туристичної та курортної галузей | млн. грн. | 3068,8 | 4124,2 | 134,4% |
| Середньорічна завантаженість туристичної інфраструктури: | | | | |
| - готелів та аналогічних закладів | % | 26 | 30 | 115,4 % |
| - санаторно-курортних закладів | % | 38 | 42 | 110,8 % |

Нині рекреаційно-готель реалізує свої можливості на третину. Це зумовлено рядом причин, серед яких: невідомість питань з приватизації землі та захисту приватного капіталу; недостатня державна підтримка суб'єктів державного підприємництва; відсутність системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності у сфері послуг; недостатнє кадрове забезпечення сфери туризму тощо. Одна з вагомих причин – недостатній рівень розвитку і недосконалість туристичної інфраструктури. За даними 2011 р. з 1254 готельних комплексів в Україні тільки незначна частина відповідає сучасним нормам, 80 % готельних підприємств потребують ремонту, номери – реконструкції та переоснащення, технологія обслуговування – автоматизації та комп'ютеризації. Назріла необхідність розвивати мережу комфортабельних готелів і кемпінгів, насамперед уздовж міжнародних транспортних коридорів, що проходять через територію України [11, с. 45].

Настала черга створити мережу готелів і туристичних баз цільового призначення. Насамперед, до них можна віднести готелі для індивідуальних туристів і мисливські та риболовні бази, літні й зимові спортивні бази, готелі для туристів, що приїждять з метою лікування, курортні готелі, ферми для любителів сільськогосподарської праці, транзитні мотелі, дорожні ресторани тощо. Це може значно поліпшити компонентно-пропорційне співвідношення на ринку туристичних послуг в Україні.

Зростання туристичних потоків зумовлює збільшення попиту й обсягів споживання туристами товарів та послуг різних галузей національної економіки, стимулюючи їх розвиток і приріст виробництва.

За рекомендаційними даними Всесвітньої туристичної організації для збалансованого туристичного ринку типова наступна пропорція: один в'їзний турист на одного виїзного і на чотири внутрішніх туристів. На міжнародному ринку країнами активного туризму прийнято вважати такі, де кількість іноземних туристів перевищує кількість виїзців власних громадян за кордон. Перевищення доходів від іноземних туристів над видатками власних громадян за кордоном визначається як активний платіжний баланс з позитивним сальдо. Отже, очевидно, що розвиток українського туризму має передбачати доступність туристських послуг широким верствам населення, а також захист національних інтересів України.

Причина несприятливої ситуації на сьогоднішньому внутрішньому ринку туристичних послуг в Україні зумовлена їх дефіцитом і низькою якістю. В умовах сьогодення не більше 8% працюючого населення можуть претендувати на послуги високої якості, в тому числі і в туризмі.

Нині мають місце ознаки поживлення формування внутрішнього туристичного ринку та розвитку туристичної діяльності в Україні [4, с. 24].

Однак, сучасний туристичний ринок потребує нового підходу до організації будь-якого виду туристичної діяльності, в тому числі екскурсійної. Українському туристичному ринку характерне уповільнення темпів розвитку екскурсійної діяльності, у той час як попит на екскурсійні послуги, що забезпечують високу якість обслуговування, екологічність екскурсій і відповідну їм якість туристично-екскурсійного продукту зростає. Інтерес до престижних туристичних маршрутів змінюється інтересом до пізнання, що забезпечує розвиток нової екскурсійної тематики, збільшує число індивідуальних, замовних в'їзних турів до України.

Сфера туризму на відміну від інших галузей економіки дає можливість реалізувати концепцію саморозвитку, самоуправління та самофінансування за рахунок своїх власних ресурсів, власних фінансових джерел. Таким джерелом служить туристична рента як диференціація цінності туристичних ресурсів за ступенем їх привабливості для туристів. При виважених законодавчих основах і сприятливій соціально-економічній політиці держави туристична рента може створити всі необхідні умови для самофінансування, саморозвитку та самоуправління туристичною діяльністю в будь-якому регіоні України. І навпаки, відмова від туристичної ренти може спрямувати розвиток туризму в Україні по двох однаково згубних напрямках: за рахунок державного бюджету або ж за рахунок невтримної комерціалізації. Іншими словами, питання про туристичну ренту рівною мірою економічне, політичне і соціальне. Важливим аспектом є розгляд питання про форми туристичної ренти. Поки що запропоновано три їх різновидності: монопольну, диференційовану та абсолютну.

Отже, маркетинг забезпечує не тільки ефективне задоволення потреб ринку, але і успіх підприємства в конкурентній боротьбі. Зародившись у виробничій сфері, маркетинг достатньо тривалий час не знаходив відповідне вживання у сфері туризму. Проте зростання конкуренції, комерціалізації туристської діяльності привели до необхідності найшвидшого впровадження основних елементів маркетингу в практику роботи туристського підприємства.

Разом з тим туризм має певні особливості, пов'язані з характером послуг, що надаються, формами продажів і так далі. Для того, щоб реально використовувати маркетинг як надійний інструмент досягнення успіху на ринку, фахівцям туристичних підприємств необхідно оволодіти його методологією і умінням застосовувати його залежно від конкретної ситуації.

Висновки. У статті підтверджено, що маркетинг туристичної діяльності, з одного боку, має властивості маркетингу послуг, з іншого – специфічні особливості: значну залежність реалізації туристичного продукту від місця та часу одержання; еластичний попит, що залежить від політичних та соціальних умов; суб'єктивну оцінку якості послуг. Разом із головними основою конкурентоспроможності в туризмі складають дрібні деталі – відмінності в обслуговуванні, сезонність, особиста думка споживачів та ін.

На сьогодні більшість вітчизняних туристичних підприємств має багато проблем, перш за все – проблему виживання. Значно менше суб'єктів господарювання пов'язують її вирішення з перспективою власного розвитку за рахунок використання маркетингового інструментарію. Ще менше підприємств розраховують при цьому лише на власні сили, слушно вважаючи, що державна політика відносно підприємств сфери послуг не так швидко стане послідовною і раціональною. В цих умовах особливо важливою стає проблема галузевої специфіки використання маркетингу в туризмі, стану у ринковому просторі і вироблення на цій основі стратегії розвитку підприємств, яка спроможна надати їм динамічного спрямування діяльності.

Література

1. Апілат О.В. Макроекономічне середовище формування туристських послуг / О.В. Апілат // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету. – 2000. – № 6. – С. 83–87.
2. Будя О.П., Вертелєва О.В. Інноваційні напрямки розвитку маркетингу в сфері туризму і гостинності / О.П. Будя, О.В. Вертелєва // Зовнішня торгівля: право та економіка.–№6.–2008.–С. 142-149.
3. Буйленко В.Ф. Туризм: Учебное пособие для вузов. / В.Ф. Буйленко – Ростов нД: Феникс, 2008.–233 с.
4. Дурович А.П. Маркетинг туризма / А.П. Дурович. – Минск: Финансы, учет. Аудит, 2010. – 320 с.
5. Правик Ю.М. Маркетинг туризму: підручник / Ю.М. Правик. – К.: Знання, 2008. – 303 с.
6. Квартальнов В.А. Теорія і практика туризму. / В.А. Квартальнов – М.: Фінанси і статистика, 2006.–672 с.
7. Забалдіна Ю.Б. Типологія регіональних ринків туристичних послуг України / Ю.Б. Забалдіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 4 (47). – С. 125–130.
8. Джанджугазова Е.А. Маркетинг в індустрії гостеприимства: учеб. пособие [для студентов вузов, обучающихся по специальности 23.05.00 “соц.-культур. сервис и туризм”] / Е.А. Джанджугазова. – М.: ИЦ “Академия”, 2003. – 224 с.
9. Забуранна Л.В., Сіренко К.В. Особливості комплексу маркетингу на підприємствах сфери туризму. / Л.В. Забуранна, К.В. Сіренко // Актуальні проблеми економіки – №10.–2010.– С.58-63.
10. Кудла Н.Є. Маркетинг туристичних послуг / Н.Є. Кудла. – К.: Знання, 2011. – 351 с.
11. Чудновський А.Д. Інформаційні технології управління в туризмі. / А.Д. Чудновський – М.: КНО-РУС, 2009. – 104 с.

УДК 336.144

Чімишенко С.М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів Збройних Сил Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ВІЙСЬКОВОЇ СЛУЖБИ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті досліджуються кризові тенденції системи матеріального стимулювання службової діяльності військовослужбовців. Особлива увага приділяється зменшенню питомої ваги основних видів грошового забезпечення і, як наслідок, зниженню їх стимулюючої ролі у системі грошового забезпечення військовослужбовців.

Ключові слова: грошове забезпечення, військовослужбовці, оклади, військова служба, ринок праці, державна служба, державний бюджет.

В статье исследуются кризисные тенденции системы материального стимулирования служебной деятельности военнослужащих. Особое внимание уделяется уменьшению удельного веса основных видов денежного довольствия и, как следствие, снижению их стимулирующей роли в системе денежного довольствия военнослужащих.

Ключевые слова: денежное довольствие, военнослужащие, оклады, военная служба, рынок труда, государственная служба, государственный бюджет.

The article deals with crisis tendencies in system of material stimulation of service activity of military men. The special attention is given decrease of densities of the basic parts of a monetary maintenance and, as consequence, decrease of their stimulating role in system of a monetary maintenance of military men.

Key words: monetary maintenance, military men, salary, military service, labor market, state service, state budget.

Постановка проблеми. Дану статтю присвячено аналізу системи грошового забезпечення військовослужбовців в контексті вартості робочої сили в окремому і специфічному секторі ринку праці – військовій службі. Коли йдеться про військову службу, такі категорії, як «робочий час», «робоча сила», «заробітна плата» тощо - трансформуються у поняття «службовий час», «обсяг функціональних обов'язків», «матеріальне та грошове забезпечення». За своєю суттю ці поняття подібні, але за формою вони відрізняються.

Питання мотивації праці завжди були актуальними у суспільному житті, адже скільки існує суспільство, стільки існують протиріччя між працівниками і роботодавцями: перші прагнуть продати свою працю дорожче, інші – заплатити за цю працю менше.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість літератури з проблем стимулювання супроводжується різноманіттям точок зору на їх природу. Це зумовлює великий інтерес до проблем мотивації і стимулювання людини до діяльності, зокрема професійної. Питання мотивації трудової діяльності широко висвітлювалися в науковій літературі вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них: Афонін А.С, Вітевська Т.Ф., Грішнова О.А., Здравомислов А.Г., Ковальов В.І., Колот А.М., Нельга А.В., Ручка А.А., Подмарков В.Г., Ядов В.А. та ін. Власні теорії мотивації і стимулювання праці були розроблені такими класиками як А. Сміт, Ф. Герцберг, А. Маслоу. Основою всіх цих теорій є потреби людини. Є потреби, так звані, «базові» – в їжі, у житлі тощо; є потреби вищого порядку – у самореалізації, у повазі тощо [1, 2]. Для задоволення цих потреб людина шукає джерела доходу, адже більшість потреб у цивілізованому суспільстві задовольняються за гроші через мережу торговельних закладів та інших підприємств і організацій, що виробляють суспільні блага.

Постановка завдання. Попит на робочу силу та її пропозиція здійснюються на ринку праці, який є неоднорідним і чітко структурованим. Людина обертається у тому секторі цього ринку, який відповідає фаху, освіті та особистим здібностям людини. Відповідно, так звані, «цінові пропозиції», або вартість робочої сили, в різних секторах ринку праці дуже відрізняються. З огляду на зазначені теорії мотивації і стимулювання праці, а також економічні закони розподілу за працею, можна стверджувати про необхідність дотримання певних пропорцій при визначенні вартості робочої сили в одному секторі ринку праці.

Отже, коли ми говоримо про вартість робочої сили у військовій сфері, в основному маємо на увазі розмір грошового забезпечення військовослужбовців.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні розмір грошового забезпечення військовослужбовців визначається Кабінетом Міністрів України шляхом встановлення розмірів окладів, доплат, надбавок до грошового забезпечення і премій. Військовослужбовцям виплачується два оклади: за військове звання і по займаній посаді. За своїм змістом вони відображають правовий статус військовослужбовців, обсяг його роботи та функціональних обов'язків. Додаткові види грошового забезпечення військовослужбовців (доплати, надбавки і премія) призначені для диференціації його розмірів у військовослужбовців, які проходять службу в різних умовах, мають різний рівень кваліфікації, досягнутої професійної майстерності тощо. У деяких випадках додаткові види грошового забезпечення можуть виконувати заохочувальну функцію. В жодному випадку питома вага додаткових видів грошового забезпечення не повинна переважати у системі грошового забезпечення військовослужбовців, оскільки це призводить до викривлення стимулюючої функції грошового забезпечення. Так, незначна питома вага посадових окладів та надто малий розмір окладів за військовими званнями, що мають місце на сьогоднішній день, сприяють зниженню зацікавленості військовослужбовців у кар'єрному зростанні, просуванні по службі. Крім цього, розміри додаткових видів грошового забезпечення, що стимулюють підвищення професійної майстерності військовослужбовців, напряму залежать від розмірів їх посадових окладів та окладів за військовими званнями, адже визначаються у відсотках від останніх. В той же час в системі грошового забезпечення на сьогодні переважає питома вага саме додаткових його видів, зокрема виплат, що мають в основному заохочувальний характер. Як наслідок, це впливає на зниження особистого професійного рівня окремих військовослужбовців, що не сприяє підвищенню професійності Збройних Сил у цілому. В контексті переходу Збройних Сил України на комплексування виключно військовослужбовцями контрактної служби та формування професійної армії, такий напря-

мок розвитку системи грошового забезпечення військовослужбовців можна вважати хибним, адже він не лише зміщує акценти в бік преміювання та виплат, що призначені тільки для підвищення номінального розміру грошового забезпечення без перегляду розмірів окладів, а й суттєво ускладнює цю систему, що робить її непрозорою і незрозумілою для багатьох громадян, що є потенціальними військовослужбовцями. Враховуючи незначний загальний розмір грошового забезпечення військовослужбовців контрактної служби, навіть попри періодичне підвищення розмірів премій військовослужбовцям, його мотиваційний фактор є досить слабким у порівнянні з іншими видами державної служби в цьому секторі ринку праці України.

Зазначені проблеми притаманні сьогодні системі грошового забезпечення військовослужбовців. Причина цих проблем полягає у прямій залежності розмірів пенсій колишніх військовослужбовців від розмірів окладів діючих військовослужбовців, адже при зміні чинної нормативно-правової бази щодо розмірів окладів військовослужбовців пенсії осіб, звільнених з військової служби, підлягають перегляду з урахуванням нових розмірів окладів.

Звідси й проблема невідповідності окладів за посадами військовослужбовців окладам за подібними посадами державних службовців. Для їх порівняння є підстави, адже військова служба – це особливий вид державної служби [3]. Наведемо порівняльну таблицю розмірів окладів за посадами військовослужбовців і державних службовців (таблиця 1). При цьому у таблиці навпроти посад військовослужбовців наведені посади державних службовців, які за своїми функціями подібні відповідним посадам військовослужбовців. В дужках наведені посади військовослужбовців, що подібні за розмірами посадових окладів.

Таблиця 1. Розміри посадових окладів військовослужбовців і державних службовців (станом на 1.01.2013 р.), грн. на місяць.

| Найменування посади військовослужбовця | Розмір посадового окладу | Найменування посади державного службовця | Розмір посадового окладу | Різниця (%) |
|---|--------------------------|--|--------------------------|-------------|
| Начальник самостійного управління | 1900 | Начальник самостійного управління | 2948 | 55,2 |
| Начальник самостійного відділу | 1800 | Начальник самостійного відділу | 2793 | 55,2 |
| Начальник відділу (в складі управління) | 1600 | Начальник відділу (в складі управління) | 2482 | 55,1 |
| Старший офіцер (командир бригади) | 1200 | Головний спеціаліст | 1785 | 48,8 |
| Офіцер (командир полку) | 1150 | Провідний спеціаліст | 1396 | 21,4 |

Джерело: Постанова Кабінету Міністрів України від 7.11.07 № 1294; Наказ Міністра оборони України від 30.03.06 № 164.

Цивільним працівникам, посадові оклади яких встановлені у розмірах, менших від мінімальної заробітної плати, відповідно до постанови Кабінету Міністрів країни від 11.05.11 № 524, здійснюється доплата в розмірі різниці між мінімальною заробітною платою і відповідним посадовим окладом. Військовослужбовцям, які проходять службу за контрактом на низових посадах, за якими розмір посадового окладу не досягає розміру мінімальної заробітної плати, зазначена доплата не здійснюється.

Підтримання розміру грошового забезпечення військовослужбовців, адекватного темпам інфляції, здійснюється в основному за рахунок періодичного підвищення розмірів премій, що на сьогодні виплачуються військовослужбовцям, починаючи з червня 2011 року, у розмірах від 90 до 125 відсотків їх посадових окладів. Також підвищення розмірів грошового забезпечення здійснюється за рахунок введення нових додаткових його видів, зокрема з січня 2008 року запроваджено виплату надбавки за виконання особливо важливих завдань в розмірах до 50% окладів за військовими званнями разом із посадовими окладами і надбавкою за вислугу років. Але за відсутності достатнього обсягу асигнувань для виплати грошового забезпечення за діючими нормами в першу чергу зменшуються розміри саме премій і зазначеної надбавки за виконання особливо важливих завдань. Це свідчить про те, що ці виплати не є гарантованими, і не можуть бути достатнім стимулом проходження служби. Проте їх питома вага перевищує 40% місячної суми грошового забезпечення.

Таким чином, доводиться констатувати недосконалість системи грошового забезпечення військовослужбовців Збройних Сил України.

В Україні в сучасних умовах розмір грошового забезпечення підрахувати досить складно, адже щомісяця нараховуються велика кількість додаткових виплат, розмір яких, до того ж, може коливатись у залежності від наявності коштів на виплату грошового забезпечення. Більшість виплат здійснюються у поточному місяці за минулий в той час, як оклади і деякі надбавки нараховуються за поточний місяць.

Сучасну модель грошового забезпечення військовослужбовців можна представити у вигляді трьох блоків:

I. Виплати, що нараховуються у поточному місяці за поточний (оклади за військовим званням, за посадою, надбавка за вислугу років тощо), що складають менше 60% місячного грошового забезпечення.

II. Виплати, що нараховуються у поточному місяці за минулий (надбавки, премія), що складають більше 40 % місячного грошового забезпечення.

III. Одноразові виплати, що здійснюються періодично, як правило - один раз на рік або на п'ять років.

Зазначені виплати складають близько 15% річної суми грошового забезпечення.

Деяким категоріям військовослужбовців окремим рішенням Кабінету Міністрів України, з урахуванням особливостей проходження ними військової служби, встановлено виплату щомісячної додаткової винагороди в розмірі 100% суми грошового забезпечення, що була їм нарахована за минулий місяць. До таких категорій на сьогоднішній день відносяться:

- військовослужбовці Військово-Морських Сил Збройних Сил України;
- визначені категорії військовослужбовців Повітряних Сил Збройних Сил України;
- військовослужбовці високомобільних десантних військ та спеціального призначення Збройних Сил України;
- військовослужбовці, які проходять службу у визначених установах та організаціях Міністерства оборони України, що розміщені на території Автономної республіки Крим.

Таким чином, незважаючи на велику кількість різних виплат, загальна сума місячного грошового забезпечення не є конкурентоздатною у відповідному сегменті ринку праці.

При порівнянні усереднених розмірів грошового забезпечення різних категорій військовослужбовців з середніми розмірами заробітної плати відповідних категорій цивільних працівників необхідно враховувати, що найнижча посада військовослужбовця передбачає певний рівень освіти та підготовки, адже мова йде про діяльність, що пов'язана з використанням зброї та експлуатацією військової техніки. Тобто військова служба відноситься до кваліфікованого виду діяльності. При цьому необхідно враховувати той факт, що існує декілька категорій військовослужбовців:

- військовослужбовці строкової військової служби;
- військовослужбовці, які проходять службу за контрактом на посадах солдатів, сержантів, старшин (контрактники, прапорщики);
- військовослужбовці, які проходять службу за контрактом на посадах офіцерів (офіцери, генерали).

Норми грошового забезпечення різних категорій військовослужбовців суттєво відрізняються. Що стосується військовослужбовців строкової служби, то їх потреби задовольняються в основному у натуральному вигляді: безкоштовне харчування, обмундирування, миття, забезпечення засобами гігієни, розміщення для проживання у казармах. Контрактники також частково забезпечуються харчуванням, обмундируванням та за необхідності розміщуються у казармах або у гуртожитках за пільговими розцінками. Офіцери всі свої потреби, окрім обмундирування, задовольняють за власні кошти [4].

Військовослужбовці строкової служби отримують оклади за посадами відповідно до 6-розрядної тарифної сітки і не мають права на отримання окладів за військовими званнями. Ця категорія військовослужбовців у залежності від умов служби і рівня професійної майстерності також має право на деякі надбавки.

Контрактники отримують посадові оклади за 10-розрядною тарифною сіткою і оклади за військовим званням. Крім цього, в залежності від умов служби, рівня професійної майстерності та інших факторів, вони мають право на доплати, надбавки, винагороди і премію у розмірі 125% посадового окладу.

Офіцерам, крім окладів за військовими званнями, виплачуються посадові оклади в розмірах, визначених Міністром оборони України в штатах військових частин. Вони також мають право на доплати, надбавки, винагороди і премію в розмірі 90% посадового окладу.

Враховуючи зазначені дані, можна порівняти усереднені суми щомісячного грошового забезпечення військовослужбовців із середньою заробітною платою по відповідним цивільним професіям (таблиці 2, 3).

Таблиця 2. Розрахунок сум грошового забезпечення за різними категоріями військовослужбовців станом на 1.01.13 (грн. на місяць)

| № з/п | Категорія військово-службовців | види грошового забезпечення | | | | | | | | Загальна сума |
|-------|-------------------------------------|-----------------------------|------|-----|-----|------|-------|-------|--------|---------------|
| | | ОВЗ | ПО | НВР | НKK | НОУС | Нтаєм | НВОВЗ | Премія | |
| 1 | військовослужбовці строкової служби | - | 190 | - | 5 | 38 | - | - | - | 233 |
| 2 | контрактники (солдати, сержанти) | 45 | 605 | 65 | 15 | 97 | - | 358 | 756 | 1941 |
| 3 | прапорщики | 60 | 685 | 149 | 17 | 110 | - | 447 | 856 | 2324 |
| 4 | офіцери | 125 | 1050 | 353 | 42 | 105 | 105 | 764 | 945 | 3489 |
| 5 | старші офіцери | 135 | 1200 | 534 | 48 | | 180 | 935 | 1080 | 4112 |

Джерело: Постанова Кабінету Міністрів України від 7.11.07 № 1294 «Про упорядкування структури та умов грошового забезпечення військовослужбовців, осіб рядового і начальницького складу»

Скорочення:

ОВЗ – оклад за військовим званням;

ПО – посадовий оклад;

НВР – надбавка за вилугу років;

НKK – надбавка за класну кваліфікацію;

НОУС – надбавка за особливі умови служби, пов'язані з підвищеним ризиком для життя;

Нтаєм. – надбавка за роботу, що передбачає доступ до таємної інформації.

Крім цього слід враховувати той фактор, що командні посади передбачають набагато більшу відповідальність за збереження життя та здоров'я підлеглих, справність та правильне використання озброєння, техніки, військового майна, організацію життєдіяльності підлеглих військових організмів, ніж це передбачено по відповідним посадам цивільних працівників.

Наведені дані змушують констатувати недостатню стимулюючу роль окладів у системі грошового забезпечення військовослужбовців і переважання в ній виплат, що за своєю суттю не можуть бути стимулом до праці, а виконують заохочувальну функцію. Також система грошового забезпечення є досить непрозорою і складною, що створює додаткові проблеми у питаннях підвищення престижу військової служби та переходу до комплектування Збройних Сил України виключно військовослужбовцями за контрактом. З іншого боку, оплата військової служби за контрактом на посадах солдатів і сержантів на рівні, нижчому за оплату некваліфікованої праці в Україні (різнороби, продавці на ринку тощо), створює умови для неякісного виконання військовослужбовцями своїх професійних обов'язків, що знижує економічний ефект від витрачання бюджетних коштів на утримання особового складу.

Таблиця 3. Середній розмір заробітної плати відповідних категорій працівників станом на 1.01.13 (грн. на місяць)

| № з/п | Категорія працівників | Відповідні категорії військовослужбовців | Середня сума заробітної плати | Різниця (%) |
|-------|---|---|-------------------------------|-------------|
| 1 | працівники наземного транспорту | Солдати, сержанти за контрактом | 2940 | +51,5 |
| 2 | працівники торгівлі, надання послуг з ремонту автомобілів та побутових послуг | Контрактники старшинського складу (в т.ч. прапорщики) | 2697 | +16,1 |
| 3 | працівники державного управління середньої ланки (до керівника відділу) | Офіцери (до майора включно) | 4267 | +22,3 |
| 4 | працівники державного управління верхньої ланки (до керівника управління) | Старші офіцери | 5454 | +32,6 |

Джерело: Середня заробітна плата за видами економічної діяльності за місяць у 2012 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/gdn/Zarp_ek_t/zpm2012_u.htm; Наказ Міністра оборони України від 30.03.06 № 164.

Відповідність категорій військовослужбовців певним категоріям працівників визначена виходячи з кваліфікації, рівня освіти і загальних вимог до професії.

Останнім часом керівництвом держави розробляються і запроваджуються деякі заходи щодо підвищення розмірів грошового забезпечення військовослужбовців. Так, з жовтня 2010 року військовослужбовцям Військово-Морських Сил та Повітряних Сил Збройних Сил України встановлено виплату щомісячної додаткової винагороди, що згадувалась вище, у розмірі до 100 місячного грошового забезпечення. Це збільшило розмір їх грошового забезпечення вдвічі. Згодом коло військовослужбовців, яким виплачується ця допомога було розширене. Але ця виплата створила велику диспропорцію в розмірах грошового забезпечення різних військовослужбовців, що не обґрунтована жодними чинниками. Фактично, військовослужбовці, що проходять військову службу майже в однакових умовах отримують грошового забезпечення, розмір якого відрізняється в рази. Так, наприклад, начальник служби військової частини Військово-Морських Сил, що розташована в м. Одеса отримує грошове забезпечення вдвічі більше, ніж такий самий начальник служби, але військової частини Сухопутних Військ, що розташована в тому ж населеному пункті. Таким чином була штучно створена внутрішня конкуренція між видами Збройних Сил України, що є неприпустимим. Крім цього, важливо зазначити, що ця додаткова грошова винагорода, відповідно до інструкції з її нарахування і виплати, не зараховується до складу грошового забезпечення військовослужбовців, з якого їм визначається пенсія [5]. З одного боку це допомогло уникнути суттєвого збільшення розмірів пенсій колишніх військовослужбовців і відповідних видатків державного бюджету на субсидування Пенсійного фонду. З іншого боку, запровадження цієї виплати, як й періодичне підвищення розмірів премій військовослужбовцям, вкотре підтвердило необхідність реформування системи грошового забезпечення військовослужбовців.

Керівництво держави і Міністерства оборони України неодноразово наголошували на необхідності як підвищення розмірів грошового забезпечення військовослужбовців, так й удосконалення його структури. Такі заходи планувались в контексті приведення розмірів посадових окладів військовослужбовців у відповідність розмірам посадових окладів державних службовців і зменшення розмірів премій військовослужбовців. Але обсяг фінансових ресурсів, що передбачений у державному бюджеті України на 2013 рік за бюджетною програмою 2101020 на забезпечення діяльності Збройних Сил України та підготовку військ у розмірі 11838,5 млрд. грн., не дозволяє здійснити ці заходи без суттєвого скорочення чисельності Збройних Сил України [6]. Цей ресурс був зменшений порівняно з 2012 роком майже на 80 млн. грн.

Крім цього виникає необхідність збалансування видатків Пенсійного фонду України, адже підвищення розмірів посадових окладів військовослужбовців спричинить різке збільшення розмірів військових пенсій і, відповідно, видатків Пенсійного фонду України, який і без того має величезний дефіцит.

Тому керівництво держави і Міністерства оборони України наполегливо шукають шляхи підвищення розмірів

грошового забезпечення військовослужбовців без підвищення розмірів військових пенсій, адже видатки на підвищення пенсій у декілька разів більші, ніж видатки на збільшення грошового забезпечення.

За існуючої нормативно-правової бази такі протиріччя невідворотні. Тому рішення може перебувати лише у площині оптимізації та удосконалення чинного законодавства щодо грошового і пенсійного забезпечення військовослужбовців з урахуванням досвіду провідних країн світу.

Висновок. Проведений аналіз змушує констатувати наявність кризових явищ в системі грошового забезпечення військовослужбовців, що не дозволяють встановлювати його у розмірах, адекватних середньостатистичним показникам на ринку праці України. Це, в свою чергу, заважає переходу до комплектування Збройних Сил України виключно військовослужбовцями за контрактом і знижує ефективність видатків на утримання особового складу.

Реформування системи грошового забезпечення військовослужбовців через удосконалення її структури в контексті збільшення питомої ваги окладів за військовими званнями і посадових окладів та встановлення залежності їх розмірів від розміру середньої заробітної плати в Україні, що визначається Державною службою статистики, сприятиме підвищенню конкурентоздатності військової служби на ринку праці України і збільшенню економічного ефекту від витрачання бюджетних коштів на утримання особового складу Збройних Сил України.

Література

1. Маслоу А. *Мотивация и личность* / А. Маслоу (перев. Т. Гутман, Н. Мухина). Изд. 3-е. [Текст] – Спб.: Питер, 2010. – 352 с.
2. Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов* / А. Смит (перев. В. Афанасьев). [Текст] – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
3. Закон України "Про військовий обов'язок і військову службу". [Текст] / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 38, ст.324.
4. Закон України "Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей". [Текст] / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 37, ст.318.
5. Наказ Міністра оборони України від 15.11.2010 № 595 «Про затвердження Інструкції про розміри і порядок виплати військовослужбовцям, які займають посади плаваючого та льотного складу Збройних Сил України, щомісячної додаткової грошової винагороди»
6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» від 6 грудня 2012 року № 5515-VI [Текст] / Офіційний вісник України. – 2012. – № 97. – с. 23.

УДК 330.342.17:336.27

Данильчук І.В.,

старший викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті розглянуто основні форми рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема такі як: факторинг, форфейтинг, комерційний кредит. Визначено переваги підприємств при застосуванні факторингових операцій. Розглянуто характерні ознаки форфейтингу, проаналізовано його переваги. Визначено доцільність запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, комерційний кредит, облік векселів, рефінансування, управління дебіторською заборгованістю, факторинг, форфейтинг.

В статье рассмотрены основные формы рефинансирования дебиторской задолженности, включая такие как: факторинг, форфейтинг, коммерческий кредит. Определены преимущества предприятий при применении факторинговых операций. Рассмотрены характерные признаки форфейтинга, проанализированы его преимущества. Определена целесообразность внедрения коммерческого кредита на основе вексельного обращения.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, рефинансирование, коммерческий кредит, учет векселей, управление дебиторской задолженностью, факторинг, форфейтинг.

The article discusses the basic forms refinancing of receivables, particularly such as factoring, forfeiting, commercial credit. Advantages of enterprises in the application of factoring. The characteristic features of forfeiting, analyzed its advantages. Determined the expedience of commercial loan based bill circulation.

Key words: *accounts receivable, bill discounting, factoring and forfeiting, refinancing, receivables management, trade credit.*

Актуальність даного дослідження. Стан дебіторської заборгованості підприємства, його розмір і якість мають сильний вплив на фінансовий стан підприємства. Наявність дебіторської заборгованості в балансі і віднесення її до ліквідних активів не гарантує отримання грошових коштів зі сторони дебітора. Більше того, дебіторська заборгованість може бути списана на фінансові результати (збитки) в частині заборгованості, по якій закінчилися терміни позовної давності, або інших боргів, не реальних до стягнення. Тому для підприємства є досить актуальним питанням управління дебіторською заборгованістю як на стадії її формування, так і особливо в разі порушення нормального циклічного процесу трансформації дебіторської заборгованості в грошові кошти. Важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю відіграє рефінансування дебіторської заборгованості, що являє собою систему фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у грошові активи. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, що застосовуються нині, є: факторинг, форфейтинг, облік векселів.

Постановка проблеми. Дослідити форми рефінансування, які можуть застосовуватись підприємствами для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти. Проаналізувати вплив факторингових операцій на життєдіяльність підприємств. Визначити доцільність запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу.

Ступінь дослідження даної проблеми. Проблема управління дебіторською заборгованістю розглядається у багатьох монографіях, підручниках та наукових посібниках зарубіжних та вітчизняних учених — економістів: С. Д. Батехіна, І. А. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, О.А. Боровика, О.В. Добровольської, Є.В. Дубровської В. В. Ковальова, В. Костюченко, О.В. Лепьохіна, Ю.С. Скакальського, Є. Петрик, Т.А. Семенова, М. Г. Чумаченка, М. Швайки та ін.

Виклад основного матеріалу. Нині переважна більшість підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору – гроші втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів. Як правило, українські підприємства мало використовують загальноприйняті у світовій практиці методи управління дебіторською заборгованістю.

Управління дебіторською заборгованістю зводиться лише до її обліку, що призводить до втрати фінансових ресурсів підприємства і зменшує ефективність управління ними.

Щоб запобігти фінансової неплатоспроможності підприємств пропонуємо розглянути оцінку можливостей рефінансування дебіторської заборгованості. Підприємства для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти можуть застосовувати наступні форми рефінансування:

- факторинг;
- облік векселів, виданих покупцям продукції;
- форфейтинг.

Більшість корпорацій, що здійснюють сьогодні свою діяльність на ринках промислово розвинених країн, мають відповідні галузям та пропорційні сумарним активам стабільні обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості. Це є наслідком широкого використання в підприємницькій діяльності механізму комерційного кредитування. І якщо значні обсяги кредиторської заборгованості свідчать про відповідні обсяги фінансових ресурсів, що перебувають у тимчасовому розпорядженні підприємства, то значні обсяги дебіторської заборгованості — про неможливість використання відповідної суми коштів. Кошти надходять у розпорядження підприємств лише в разі погашення дебіторської заборгованості [5, с. 122].

Оскільки механізм комерційного кредитування є необхідною умовою функціонування підприємницьких структур в умовах сучасної ринкової економіки, проблема на сьогодні полягає не в погашенні в повному обсязі дебіторської заборгованості, а в ефективному управлінні нею. Як правило, проблеми з управлінням та своєчасним погашенням дебіторської заборгованості виникають у фірм, що знаходяться на етапі зростання: розширюють виробництво, займаються освоєнням нових видів продукції, шукають нові ринки збуту. Іноді фірми не можуть забезпечити своєчасне погашення дебіторської заборгованості і надходження коштів із-за різкого збільшення обсягів реалізації в кредит або надання кредитів покупцям на тривалий термін (наприклад, при експортних операціях). У таких випадках фірми звертаються за допомогою до факторингових компаній, які спеціалізуються на торгових боргах, зокрема управляють боргами, викуповують їх, а також надають кредити під дебіторську заборгованість. Для кращого розуміння факторингу треба визначитися з його сутністю [5, с. 122].

Факторинг (в перекладі з англійського – посередництво) – це різновид торгово-комісійних операцій, що поєднується з кредитуванням оборотного капіталу клієнта, і пов'язана з інкасуванням його дебіторської заборгованості (неоплаченими рахівницями-фактурами клієнта в процесі реалізації ним товарів і послуг). Інакше кажучи, в основі факторингової (факторської) операції лежить купівля банком рахунків-фактур постачальника на відвантажену продукцію (надану послугу) і передача банку права вимоги платежу з покупця продукції (послуги) [8].

Основна цінність факторингу полягає в його комплексності. Це не просто фінансування певних витрат, а саме сукупність рівноцінних для підприємства фінансово-посередницьких структур [4, с. 372].

Факторингова операція дає можливість підприємству рефінансувати переважну частину дебіторської заборгованості, щодо надання покупцеві кредиту в короткі строки, скоротивши тим самим період фінансового та операційного циклу.

У факторинговій операції беруть участь 3 особи:

- 1) фактор (факторингова компанія або банк) — організація, що купує рахунки-фактури у своїх клієнтів;
- 2) клієнт (постачальник) — підприємство, що отримує факторингові послуги;
- 3) позичальник — підприємство, що купує товар на умовах комерційного кредиту.

У класичному варіанті при управлінні боргами клієнта фірма-фактор здійснює управління рахунками-фактурами клієнта, веде бухгалтерський облік продаж, здійснює кредитний контроль та отримує борги. При цьому факторингова фірма не тільки поліпшує менеджмент підприємства, беручи на себе роботу адміністрації, а й знижує витрати клієнта на утримання управлінського апарату [25, с. 121]. Послуги фактора при обслуговуванні великих боргів досить дешеві й становлять від 0,7 до 2% купівельної вартості боргів клієнта. Купуючи борги клієнта, фактор бере на себе ризики втрат по безнадійних боргах і

здійснює страхування клієнта від збитків по безнадійних боргах. [2, с. 7].

Факторингове обслуговування відбувається в наступній послідовності:

- договір купівлі – продажу;
- поставка товару;
- договір факторингу;
- факторингові платежі;
- оплата за поставлений товар;
- комісійна нагорода [9, с. 30].

Розрізняють декілька видів факторингу.

Внутрішній факторинг характеризується тим, що постачальник, покупець, а також факторингова компанія знаходяться в одній країні.

Міжнародний факторинг передбачає, що сторони знаходяться в різних державах.

Відкритий (конвенційний) факторинг найбільш розповсюджений і передбачає сповіщення покупця про укладення факторингових договорів на вимогах постачальника до них. Одним із способів передачі такої інформації є наказ постачальника на рахунках про передачу вимог факторингової компанії (банку) [7].

При закритому (конфіденційному) факторингу ніхто із контрагентів постачальника не сповіщений про угоду з факторинговою компанією (банком). Причому вартість закритих операцій факторингу звичайно вище, ніж відкритих.

Факторинг пропонується підприємствам, які:

- здійснюють поставки товарів (виконання робіт, надання послуг) з відстрочкою платежу (на умовах товарного кредиту);
- прагнуть до нарощування обсягів поставок, за умов маркетингової та технологічної готовності, але при цьому не мають достатньої кількості обігових коштів.

При застосуванні факторингових операцій підприємство зможе отримати такі переваги:

- можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок надання їм відстрочки платежу (товарного кредиту);
- отримання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, одержавши від фактора необхідні для цього оборотні кошти;
- захист від упущеної вигоди від втрати клієнтів за рахунок неможливості за дефіциту оборотних коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу і підтримувати достатній асортимент товарів на складі;
- можливість трансформації дебіторської заборгованості в грошові кошти та досягнення таким чином балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок;
- можливість здійснення гуртових закупівель значних партій товарів та відповідно підтримання розширеного асортименту, за рахунок наявності обігових коштів для миттєвого задоволення вимог покупців;
- покращення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- укріплення ринкової позиції;
- знижує витрати на оплаті робочих місць і робочого часу співробітників, відповідальних за: контроль дебіторської заборгованості, залучення фінансових ресурсів. При цьому вивільнені ресурси можна направити на розвиток своєї дилерської мережі;
- зниження собівартості продукції за рахунок можливості закупляти товар у своїх постачальників за нижчими цінами. Крім того, він одержує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів при невчасних розрахун-

ках з ними, викликаних касовим розривом [2, с. 8].

Важливо пам'ятати, що повернути потенційного клієнта, що пішов сьогодні до конкурента, завтра може бути неможливо.

Отримання векселя на забезпечення дебіторської заборгованості (вексель виданий боржником — юридичною особою як письмове боргове зобов'язання на вказану суму коштів для оплати за поставлену продукцію, виконання роботи, надані послуги, що дають його власникові (векселетримачу) право вимагати цю суму у зазначений термін.

Облік векселя (у разі якщо дебіторська заборгованість оформлена забезпеченим векселем) — продаж векселів банку з дисконтом, тобто знижкою з ціни. Облік векселів, виданих покупцями продукції, являє собою фінансову операцію по їхньому продажі банкові (або іншому фінансовому інституту, іншому суб'єктові, що хазяює) по визначеній (дисконтної) ціні, встановлюваної в залежності від їхнього номіналу, терміну погашення й облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка складається із середньої депозитної ставки, ставки комісійної винагороди, а також рівня премії за ризик при сумнівній платоспроможності векселедавця. Зазначена операція може бути здійснена тільки з перекладним векселем [5, с. 125].

У випадку, якщо вексель продається на фондовому ринку, загальні витрати на рефінансування складаються із виплаченої біржовим посередникам комісійної винагороди та можливої курсової різниці при продажу векселя за ціною, меншою за номінал.

За допомогою векселя підприємство може оформлювати комерційний кредит. Вексель є фінансовим інструментом комерційного кредиту. При комерційному кредиті суб'єкти кредитних відносин регулюють свої господарські зв'язки і можуть створювати платіжні засоби у вигляді векселів – зобов'язань боржника сплатити кредитору зазначену суму у визначений термін [5, с. 126].

Характерною особливістю комерційного кредиту є те, що він здійснюється підприємствами за їхнім власним розсудом і не підпорядковується банківській системі.

Комерційний кредит — це товарна форма кредиту, яка визначає відносини з питань перерозподілу матеріальних ресурсів і характеризує кредитну угоду між двома суб'єктами господарської діяльності. Комерційний кредит надається продавцем (виробником) покупцеві (споживачеві) у вигляді відстрочки оплати за продані товари (виконані роботи, надані послуги) [9, с. 30].

Суб'єктами комерційного кредиту є:

- підприємство-постачальник (кредитор), яке надає відстрочку платежу за свій товар;
- підприємство-покупець (позичальник), яке передає кредитору вексель як боргове свідоцтво і зобов'язання платежу.

У разі оформлення комерційного кредиту за допомогою векселя інші угоди про надання кредиту не укладаються.

Комерційний кредит може також оформлятися без використання векселів. У цьому випадку надання і погашення кредиту здійснюється на умовах, передбачених договором між кредитором і позичальником.

Об'єктом комерційного кредиту є реалізовані товари, виконані роботи, надані послуги, щодо яких продавцем надається відстрочка платежу. Отже, об'єктом комерційного кредиту є товарний капітал.

Комерційний кредит передбачає взаємозв'язок торговельної і кредитної угод. Він поєднує акт реалізації товарів (послуг, робіт) з відстрочкою платежу. Умови відстрочки платежу є важливою частиною торговельного контракту.

Кредитні відносини перш за все ґрунтуються на засадах особистого довір'я між кредитором і позичальником та їх репутації на ринку. Визначальним фактором проведення кредитної операції є фінансовий стан контрагентів, оскільки розмір комерційного кредиту, з одного боку, залежить від фінансових можливостей кредитора та можливостей рефінансування тимчасово вилучених з господарського обороту обігових коштів і, з іншого, — від кредитоспроможності позичальника тобто здатності погасити заборгованість за векселем. За цих обставин комерційний кредит вважається особливо ризиковим для кредитора [9, с. 31].

Комерційний кредит обслуговує тільки процес обігу товарів і представляє собою кредит для завершення цього процесу, а тому сфера його функціонування обмежена. Водночас комерційний кредит стимулює і прискорює збут товарів і зменшує час перебування капіталу в товарній формі.

Процес комерційного кредитування завершується при погашенні підприємством-платником (постачальником) заборгованості за даною позикою. Акт продажу вважається незавершеним доти, поки гроші не надійдуть у повній сумі з відсотком продавцеві (кредитору).

Погашення комерційного кредиту може здійснюватися шляхом:

- сплати боржником за векселем;
- передачі векселя відповідно до чинного законодавства іншій юридичній особі (крім банків та інших кредитних установ);
- переоформлення комерційного кредиту на банківський. Комерційні банки в своїй роботі використовують векселі в розрахунках, а також проводять з векселями кредитні та комісійні операції.

У разі несвоєчасного платежу або відмови від платежу за векселем кредитор (власник векселя) продає вексель до протесту.

Доцільність використання комерційного кредиту аргументується тим, що кредиторська та дебіторська заборгованості між суб'єктами виносяться в рамки договірних відносин і оформляється офіційним юридичним документом — векселем.

Запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу розширює можливості платоспроможності покупця, так як відстрочка платежу одним або декількома продавцями дозволяє платнику маневрувати фінансовими активами, а обіг векселів викликає появу в господарському обороті додаткових платіжних засобів. Комерційний кредит дає змогу прискорити розрахунки і зменшити обсяг неплатежів між підприємцями. Тому в умовах тимчасової нестачі грошових коштів у покупців підприємство для відновлення фінансової стабільності, стимулювання збуту продукції та прив'язки окремих перспективних клієнтів до постачальника може застосувати комерційний кредит [2, с. 4].

Форфейтинг — це придбання у кредитора боргу, вираженого в оборотному документі, на безповоротній основі [1, с. 33].

Форфейтинг полягає у трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. У цьому випадку продаж боргу, оформленого оборотними документами (перевідним векселем або перевідним акредитивом), здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора (продавця продукції) у разі, якщо боржник (покупець) виявився неплатоспроможним. Але для того, щоб зменшити ризик можливих втрат при неповерненні частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Величина цього дисконту і виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтинга.

Форфейтингу властиві такі характерні ознаки:

- взаємозв'язок із зовнішньоторговельними операціями;
- договори форфейтингу укладаються переважно у вільно конвертованих валютах;
- основними документами, що застосовуються при здійсненні форфейтингових операцій, є векселі – прості та переказні;
- кредитування експортера здійснюється через купівлю векселів або інших боргових вимог на дисконтній основі;
- кредитування здійснюється на середньостроковій основі, як правило, на строк від шести місяців до п'яти років, а в деяких випадках – до семи років [8].

Зміст і послідовність здійснення форфейтингової операції:

- 1) експортер та імпортер домовляються про поставку товарів та порядок їх оплати;
- 2) експортер шукає форфейтера;
- 3) імпортер оформляє серію векселів та знаходить банк, який гарантує або авальює зазначені векселі;
- 4) направлення в банк експортера гарантованих або авальованих векселів;
- 5) поставка товарів;
- 6) дозвіл на передання векселів експортеру;
- 7) надання векселів експортеру;
- 8) продаж векселів експортером форфейтеру;
- 9) надходження коштів від проданих векселів.

Застосовуючи форфейтинг, підприємства можуть мати такі переваги:

- можливість одержання грошових коштів відразу після відвантаження продукції або надання послуг, що поліпшить ліквідність підприємства;
- при купівлі векселів застосовується фіксована облікова ставка, тобто дисконт є визначеною сумою і протягом усього терміну кредитування не змінюється, незважаючи на зміну ставок на ринку капіталів;
- відсутність ризиків, оскільки підприємство продає боргові вимоги форфейтеру на безповоротній основі, тобто без права регресу;
- відсутність витрат часу та коштів на управління дебіторською заборгованістю або на організацію її погашення;
- простота документації та оперативність її оформлення;
- робить зайвим експортне страхування.

Форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових (багаторічних) експортних поставок і дозволяє експортереві негайно діставати грошові кошти шляхом обліку векселів. Однак його недоліком є висока вартість, тому підприємству-експортереві варто проконсультуватися з банком (факторинговою компанією) ще до початку переговорів з іноземним імпортером продукції, щоб мати можливість включити витрати по форфейтинговій операції у вартість контракту.

Для того щоб операції рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємствах були ефективними, персоналу потрібно притримуватися таких принципів:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;
- витрати, на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів [6, с. 129].

Висновки. Отже, щоб запобігти фінансової неплатоспроможності, підприємства для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти можуть застосувати наступні форми рефінансування: факторинг, облік векселів, комерційний кредит, форфейтинг.

Факторинг надає можливість трансформувати дебіторську заборгованість у грошові ресурси і, як результат, ліквідувати дефіцит оборотних коштів та досягти балансу грошових потоків. Факторинг сприятиме економічному зростанню, адже він забезпечує вищий рівень платоспроможності підприємств і збільшення обсягів продажу за рахунок можливості відстрочення платежу. Факторинг дає гарантію платежу і рятує постачальників від необхідності брати додаткові й дуже дорогі кредити в банку. Все це сприятливо впливає на фінансове становище підприємства.

Застосовуючи форфейтинг, підприємства можуть мати такі переваги: можливість одержання грошових коштів відразу після відвантаження продукції або надання послуг, що поліпшить ліквідність підприємства; при купівлі векселів застосовується фіксована облікова ставка, тобто дисконт є визначеною сумою і протягом усього терміну кредитування не змінюється, незважаючи на зміну ставок на ринку капіталів; відсутність ризиків, оскільки підприємство продає боргові вимоги форфейтеру на безповоротній основі, тобто без права регресу; відсутність витрат часу та коштів на управління дебіторською заборгованістю або на організацію її погашення.

Запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу розширює можливості платоспроможності покупця, так як відстрочка платежу одним або декількома продавцями дозволяє платнику маневрувати фінансовими активами, а обіг векселів викликає появу в господарському обороті додаткових платіжних засобів.

Використання форм рефінансування дебіторської заборгованості, які були розглянуті, не лише дасть змогу підприємствам уникнути кризових явищ, а й стане потужним поштовхом для його подальшого розвитку, отримання великих прибутків та збільшення ринкової вартості підприємств.

Література

1. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Беялов // *Актуальні проблеми економіки*. — 2005. — № 9 (51). — С. 30-36.
2. Боровик О.А. Дебіторська та кредиторська заборгованість і прогнозування її структури за системним підходом / О.А. Боровик // *Формування ринкових відносин в Україні*. — 2007. — №8 (75). — С. 3-8.
3. Вірстюк Н.В. Удосконалення системи обліку та управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі / Н.В. Вірстюк // *[Електронний ресурс] — режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86543.doc.htm*.
4. Курта Н.В. Сучасні проблеми обліку дебіторською заборгованістю / Н.В. Курта // *Держава та регіони*. — 2009. — № 3. — С. 370-373.
5. Лепьохін О.В., Факторингові операції як інструмент управління дебіторською заборгованістю підприємства з метою забезпечення своєї життєдіяльності / О.В. Лепьохін // *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. — Випуск 2. — 2011. — С. 120-127.
6. Одноволик В.І. Контролінг — сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства / В.І. Одноволик // *Актуальні проблеми економіки*. — 2009. — №6. — С.127-130.
7. Сокур Л.М. Проблеми та перспективи розвитку факторингових послуг в Україні / Л.М. Сокур *Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SVMN_2007/Economics/19802.doc.htm*.
8. Скакальський Ю.С. Факторинг як інструмент підвищення платоспроможності вітчизняних підприємств / Ю.С. Скакальський // *Тези доповідей*. — К.: УкрІНТЕІ, 2006. — 256 с.
9. Смачило В.В. Управління дебіторською заборгованістю / В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // *Фінансовий директор*. — 2007. — №5. — С. 29 – 31.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У даній статті розглядаються проблеми запровадження на підприємствах України управління витратами та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: облік, витрати, управління, планування.

В данной статье рассматриваются проблемы внедрения на предприятиях Украины управления расходами и пути их решения.

Ключевые слова: учет, затраты, управление, планирование.

In given article problems of introduction at the enterprises of Ukraine of cost management and a way of their decision are considered examined.

Key words: account, expenses, management, planning.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Запровадження ефективних напрямів управління господарською діяльністю пов'язане із необхідністю підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Отримання прибутку, підвищення конкурентоспроможності продукції та збільшення обсягів її виробництва є показниками успішної роботи підприємства.

Практичні та теоретичні дослідження свідчать, що питанню управління витратами приділяється недостатньо уваги. Для формування системи управління витратами потрібно визначити структуру цієї системи. Основним чинником, що впливає на формування фінансового результату підприємства, а отже й ефективність його діяльності є розмір витрат. Отже, управління витратами потребує детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення даної проблеми. Проблемою управління витратами у різний час займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема С.Голов, Т.Карпова, Л.Нападовська, Ю.Цал-Цалко, Т.Ткаченко, В.Герасимчук, О.Попов, К.Друрі, Дж.Фостер, Ч.Хонгрен та ін. Вони вважають, що реальним напрямом зменшення витрат є розробка системи управління ними. На думку О.Попова управління витратами – це розробка і реалізація управлінських впливів, заснованих на використанні економічних законів щодо формування та регулювання витрат підприємства відповідно до його стратегічних і поточних цілей [4, с.736]. Управління витратами С.Голов розглядає як принципово нову систему, яка дає змогу відстежувати, аналізувати та контролювати витрати [1, с.30]. На думку Т.Карпової управління витратами включає такі елементи: планування, нормування, облік, калькулювання, економічний аналіз, контроль, регулювання та прогнозування витрат [3, с.55]. Не дивлячись на це, дослідження науковців не охоплюють усіх питань щодо розробки системи управління витратами та прийняття управлінських рішень.

Цілі статті – обґрунтування теоретичних та практичних питань управління витратами на сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління витратами можна охарактеризувати як процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями та носіями і постійного контролю рівня витрачання ресурсів, стимулювання економії. На сільськогосподарських підприємствах управління витратами є важливим засобом побудови системи обліку витрат з врахуванням тактичних і стратегічних цілей керівництва. Воно передбачає систематичний моніторинг фактичних витрат та їх поведінки під дією як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, прийняття рішення щодо покращення структури собівартості продукції тощо. Для ефективного управління витратами потрібно визначити класифікацію витрат та місця їх виникнення.

Для формування системи управління витратами потрібно визначити структуру цієї системи, яка повинна містити складові, що взаємодіють між собою відповідно до поставлених завдань.

Удосконалення управлінського процесу зумовлене зростанням нестабільності зовнішнього середовища підприємства. Процес прийняття управлінських рішень особливого значення набуває в умовах ризику та невизначеності. Тому, щоб забезпечити стабільне функціонування підприємства, потрібно сформувати ефективну систему управління, яка б давала можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Управління витратами є важливим напрямком управлінської діяльності на підприємстві. Його можна визначити як взаємопов'язаний комплекс робіт, який впливає на процес здійснення витрат під час господарської діяльності підприємства і спрямований на досягнення оптимального їх рівня у всіх підсистемах підприємства. Управління витратами можна трактувати і як динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високих економічних результатів діяльності підприємства на основі ефективного використання ресурсів та забезпечення оптимального рівня витрат. Отже, це досить багатогранна система, яка вимагає взаємодії всіх служб та ланок підприємства.

Система управління витратами передбачає структуризацію внутрішнього середовища підприємства, тобто виділення центрів відповідальності (центру управління, витрат, виручки тощо), що полегшує постановку цілей підсистемам управління. Порівнюючи фактичні витрати з плановими (нормативними) можна оцінити роботу всіх підрозділів щодо використання ресурсів, виявити причини відхилень фактичних витрат від планових.

В управлінні витратами важливе значення належить контролю, оскільки за його допомогою можна виявити взаємозв'язок між рівнем витрат, обсягами виробництва та прибутком, а отже здійснювати оперативне планування майбутньої діяльності. Він дозволяє встановити достовірність первинних даних щодо накопичення та списання витрат, повноти і своєчасності відображення первинних даних у зведених документах та облікових регістрах, відповідність ведення обліку витрат обраній обліковій політиці, достовірності інформації щодо витрат підприємства, яка міститься у звітності господарюючого суб'єкта.

Обґрунтований облік витрат має давати можливість здійснювати управління діяльністю підприємства, досягати зниження витрат шляхом надання даних про фактичні витрати, які відповідали б критеріям точності, повноти і своєчасності. Однак на практиці існують недоліки у системі управління, які свідчать про ігнорування вимог ринкових умов господарювання і недалекоглядність керівництва. За умов їх усунення з'явиться можливість розглядати управління витратами з позиції оптимізації їх рівня. Сучасна система управління витратами повинна бути такою, щоб давати можливість приймати управлінські рішення з врахуванням їх економічних наслідків; контролювати витрати за нормами; оцінювати формування собівартості та прибутку, витрати в розрізі структурних підрозділів; приймати рішення щодо ефективності використання ресурсів.

Управління витратами має бути швидким і адекватним. Це досягається своєчасністю отримання інформації про витрати та швидкістю прийняття рішень. Основна проблема формування необхідної інформації щодо витрат, на думку Л.Сухаревої і С.Петренко полягає у забезпеченні повноти, адекватності, цілісності та достовірності інформації [5, с.52]. Під управлінською інформацією розуміють сукупність даних, які є основою для прийняття управлінських рішень та визначення стратегічних, тактичних і оперативних задач [2, с.44].

В організації управління витратами на підприємстві важливе значення має координація інформаційних потоків, які характеризують стан дотримання планових та нормативних показників і дають можливість вчасно реагувати на небажані тенденції.

Основою управління інформаційними потоками є оптимізація документообігу – руху документів підприємства від місця надходження та зберігання на підприємстві до відправлення їх зацікавленим сторонам або передачі до архіву.

З метою оптимізації інформаційних потоків мають бути створені раціональні маршрути руху інформації між структурними підрозділами підприємства та які б регламентували порядок контролю за їх виконанням. В першу чергу потрібно визначити групи документів, які потрібні для успішного функціонування центрів відповідальності, періодичність їх надання та контроль за виконанням. При побудові раціональних маршрутів враховують як вхідні інформаційні потоки, які надають необхідну інформацію певному центру відповідальності, так і вихідні потоки, які надходять із цього центру до інших підрозділів.

З метою прийняття ефективних управлінських рішень обробка потоку інформації повинна відбуватися в єдиній інформаційно-аналітичній системі, що дало б можливість об'єднати в єдиний інформаційний простір територіально віддалені об'єкти та підрозділи підприємства, автоматизувати всі технологічні і бізнес-проекти підприємства, здійснювати оперативний контроль та управління процесами виробництва, збуту, взаєморозрахунків із покупцями і постачальниками тощо.

При організації інформаційної системи потрібно врахувати різнобічність інформаційних потреб керівників, які залежать від їх ієрархічного рівня та функціональних обов'язків. Найповніша інформація про витрати міститься на найнижчому рівні управління. Деталізація витрат зменшується від найнижчого ієрархічного рівня до вищого. Тому кожний керівник має отримувати лише ту інформацію про витрати, від наявності якої залежить правильність саме ним прийнятих управлінських рішень.

На багатьох сільськогосподарських підприємствах первинний облік стає все більш формальним. Первинні документи складаються із значними порушеннями. Часто для однотипних господарських операцій документи просто дублюються, без будь-якого ситуаційного аналізу, складаються швидше як необхідний додаток до звіту, а не як фіксатор факту, який відбувся, до того ж із значним часовим запізненням без необхідних реквізитів.

Через нерозуміння вартості часу працівниками обліковий процес (від первинного документу до записів у Головній книзі) здійснюється із значними відхиленнями від встановлених для цього часових рамок і, по суті, для управлінських рішень втрачає будь-яке значення.

Висновки. Отже, система управління витратами відіграє ключову роль як в обґрунтуванні управлінських рішень під впливом зовнішнього економічного середовища, так і в налагодженні ефективного внутрішньогосподарського управління та створенні ефективного механізму планування, контролю і аналізу витрат.

Література

1. Голов С.Ф. *Управлінський облік.* / Голов С.Ф. – К.: Лібра, 2002. – 704 с.

2. Карминский А.М. Информация бизнеса. / Карминский А.М., Нестеров П.В.- М.: Финансы и статистика, 1994. – 312 с.
3. Карпова Т.П. Управленческий учет. / Карпова Т.П. – М.: Аудит-ЮНИТИ, 1998. – 350 с.
4. Попов О. Управління витратами / Попов О. // Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т.3. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2002. – 952 с.
5. Сухарева Л.А. Контроллинг – основа управления бизнесом. / Сухарева Л.А., Петренко С.И. – К.: Эльга, Ника-центр, 2002. – 208 с.

УДК 358:336.647

Хамініч С.Ю.,

доктор економічних наук, професор, зав. кафедрою маркетингу
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Харланова Ю.О.,

здобувач

УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ КАПІТАЛОМ У ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто економічні категорії «капітал» та «акціонерний капітал», висвітлені особливості управління акціонерним капіталом на промислових підприємствах, а запропоновано побудови ефективних соціально-економічних систем управління акціонерним капіталом промислових підприємств.

Ключові слова: капітал, акціонерний капітал, управління акціонерним капіталом, функції управління акціонерним капіталом.

В статье рассмотрены экономические категории «капитал» и «акционерный капитал», освещены особенности управления акционерным капиталом на промышленных предприятиях, а также проблемы построения эффективных социально-экономических систем управления акционерным капиталом на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: капитал, акционерный капитал, управление акционерным капиталом, функции управления акционерным капиталом.

The article highlights the issues of economic substance of equity. The definition of equity is clarified. The functions of the management of share equity are discussed.

Key words: capital, equity, equity features.

Вступ. Для сьогодення переваги акціонерної форми власності в Україні реалізовані не у повному обсязі, бо нестабільна соціально-політична та економічна ситуація у державі не сприяє розвитку корпоративних форм та становленню ефективного механізму формування акціонерного капіталу. У той же час у розвинутих країнах з ринковою економікою розвиток акціонерної форми власності сприяє концентрації капіталу та інтегруванню його у напрямках, що забезпечують конкурентоспроможність суб'єктів господарювання національної економіки (підприємств, фірм, корпорацій тощо) на внутрішньому та світовому ринках.

Першочерговою умовою реалізації відтворювальних процесів в економіці слід вважати активізацію процесів формування та використання акціонерного капіталу вітчизняних промислових підприємств, а також створення суб'єктів, здатних до здійснення ефективної господарської діяльності в умовах трансформаційної економіки. Ефективним може вважатися управління акціонерним капіталом лише тоді, коли система управління повністю пов'язана зі змінамивиробничих та фінансових показників діяльності промислових підприємств та реагує на мінливі умови ринкового середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні і прикладні аспекти управління акціонерним капіталом висвітлено у наукових працях таких зарубіжних вчених як Маркс К. [1], Самуельсон П. [2] тощо. Питання управління акціонерним капіталом також знайшли відображення у наукових працях таких вітчизняних вчених, як О. Амоша [3], С. Мочерний [4], О. Борщ [5], А. Поддєрьогін [6], Г. Крамаренко [7], В. Суторміна [8], Мальська М. [9] та ін.

Але проблеми управління акціонерним капіталом до цих пір не знайшли сучасного вирішення і потребують поглиблених досліджень.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження особливостей управління акціонерним капіталом на промислових підприємствах, а також висвітлення проблем побудови ефективних соціально-економічних систем управління акціонерним капіталом.

Викладення основного матеріалу дослідження. Спочатку розглянемо економічну сутність таких категорій

як «капітал» та «акціонерний капітал».

Найглибший аналіз капіталу здійснив К. Маркс у своїй фундаментальній праці «Капітал». К. Маркс визначає капітал як «вартість, що самозростає». У науковій праці він підтверджує думку, що вихідним моментом капіталу є товарно-грошові відносини, а гроші виступають початковою формою прояву капіталу. Щоб гроші функціонували як капітал, їх потрібно втілити (авансувати) у засоби виробництва та робочу силу.

Виходячи з цього, можна зазначити, що акціонерний капітал - це така вартість, яка приносить власникам цього капіталу (тобто акціонерам) додаткову вартість у кругообігу в акціонерній формі [1, с.525].

П. Саумуельсон стверджує, що «Капітал складається з благ тривалого користування, створених економікою для виробництва інших товарів. Ці блага включають незліченні верстати, дороги, комп'ютери, молотки, вантажівки, прокатні стани і будівлі, які становлять пейзаж сучасної економіки».[2]

На думку С. Мочерного акціонерний капітал – «ресурси акціонерного товариства (компанії), утворені шляхом об'єднання кількох або багатьох індивідуальних капіталів, розширення масштабів акціонерної компанії завдяки капіталізації частини прибутку, а також залучення певних коштів вкладників через механізм продажу акцій та облігацій, що базується на привласненні чужої праці» [3, с.196].

«Великий тлумачний словник економічних термінів» пропонує наступне визначення акціонерного капіталу: «Акціонерний капітал – основний грошовий капітал акціонерного товариства, який створюється шляхом випуску та продажу акцій» [10].

Узагальнюючи ознаки акціонерного капіталу можемо вважати, що він виступає в ролі матеріального носія відносин власності та джерела фінансових ресурсів, які залучені на підприємство шляхом випуску і розміщення акцій та включених їх власниками в економічний оборот на невизначений термін. Володіння акціонерним капіталом дає право акціонерам на отримання доходів від результатів діяльності та від обігу акцій, що забезпечується ефективним фінансовим менеджментом.

На думку О. Борща «Методологічною основою фінансового управління формуванням і використанням капіталу виступає концепція вартості грошей в часовому інтервалі, теорія вартості, структури капіталу та ринкової вартості підприємства. На цій концепції ґрунтується теорія вартості (або ціни) капіталу, яка є провідною в фінансовому менеджменті. Суть її полягає в тому, що для залучення капіталу з будь-якого джерела потрібно понести певні витрати. Зокрема, ціна банківського кредиту визначається ставкою позикового процента, використання акціонерного капіталу передбачає виплату дивідендів, власникам облігацій виплачується доход у вигляді купона, ціна нерозподіленого прибутку визначається на основі ціни альтернативних вкладень капіталу. Ціна капіталу виконує дві функції: з позицій інвестора вона виступає нормою доходності вкладеного капіталу, з позицій підприємства – нормою рентабельності інвестованого капіталу, яка дозволяє прийняти вірне рішення щодо доцільності його залучення» [5, с.56].

На сьогодні для українських промислових підприємств прийнятні дві альтернативні форми концептуальної моделі управління капіталом підприємства - американська і німецька.

В американській моделі інтереси акціонерів висуваються в списку інтересів учасників акціонерного товариства на перше місце. Діяльність компанії здійснюється заради добробуту акціонерів. При цьому складаються певні традиції, коли від менеджерів очікують максимального збільшення вартості компанії в інтересах акціонерів. Виходячи з цієї передумови, американські спеціалісти вважають, що ринкова вартість компанії (або капіталізація) є кращою мірою ефективності компанії. Вся діяльність найманого персоналу (менеджерів, спеціалістів і робітників) має бути підпорядкована максимізації вартості компанії. При цьому стверджується, що одночасно з підвищенням добробуту акціонерів зростає добробут найманого персоналу.

Відповідно до описаної моделі побудовано і вертикальну систему управління акціонерним товариством: загальні збори акціонерів - рада директорів - виконавчий орган.

Аналогічна модель прийнята і в Україні, тому певною мірою в нас копіюється американський досвід [7, с. 111].

Німецька модель корпоративного управління діє в Німеччині, Австрії та Швейцарії. Елементи моделі застосовуються в Скандинавських країнах, Голландії, Бельгії та Франції. У німецькій моделі більше уваги приділяється інтересам найманого персоналу.

Характерними рисами цієї моделі, які відрізняють її від інших є:

1. Наявність високо сконцентрованого акціонерного капіталу.
2. Тісний зв'язок банків з промисловістю, який виявляється у міжгалузевій інтеграції промислових концернів з фінансовими інститутами в горизонтальні промислово-фінансові об'єднання.
3. Банки беруть участь не лише у фінансуванні інвестиційних проектів, але і в управлінні корпорацією через обрання в Ради директорів делегованих ними представників.
4. Включення представників робітників і службовців у Спостережну раду.
5. Чіткий розподіл контрольних і виконавчих функцій в управлінні корпорацією.
6. Наявність двопалатної Ради, що складається з Правління - Виконавчої ради (менеджери компанії, інсайтери) і Спостережної ради (представники акціонерів, службовців і працівників компанії). Палати абсолютно

роздільні, виключається одночасне членство в Правлінні і Спостережній раді.

7. Чисельність Спостережної ради встановлене законодавством і не може бути змінена акціонерами.

8. Узаконено обмеження прав акціонерів щодо голосування, тобто статут корпорації може обмежувати кількість голосів, які акціонер має на зборах, і ця кількість може не збігатися з числом акцій, якими він володіє [9, с.214].

Проаналізувавши ситуацію, ми можемо побачити, що в Україні робляться зусилля скомбінувати основні принципи типових закордонних моделей дляповнішого забезпечення інтересів всіх учасників акціонерного товариства. Кожне промислове підприємство повинно обрати найбільш підходящу модель управління капіталом підприємства з урахуванням чинного законодавства, конкретних умов на ринку і традицій. Потрібно зазначити, що саме фінансово-економічний потенціал системи управління промисловим підприємством нерозривно пов'язаний з механізмом управління акціонерним капіталом підприємства.

Метою управління акціонерним капіталом промислового підприємства є отримання максимального прибутку на акціонерний капітал та зростання ринкової вартості підприємства, що передбачає оптимальне поєднання власного та залученого капіталу, а також створення умов для ефективного механізму управління [3, с.12].

Зазначимо, що діяльність менеджерів є ефективною в тому разі, якщо результати контролю переконують акціонерів, що правління акціонерного товариства контролює ситуацію та приймає всі міри для виконання поставлених перед ним завдань, враховуючи інтереси більшості акціонерів промислового підприємства.

Визначення оптимальних шляхів досягнення поставлених цілей функціонування системи управління акціонерним капіталом промислового підприємства вимагає вибору певної стратегії, яка мала б визначати найбільш загальні засади здійснення процесу управління. Таким чином, стратегія управління акціонерним капіталом як сукупністю корпоративних прав акціонерів (КПА) полягає насамперед у забезпеченні індивідуального (об'єктного) підходу щодо реалізації корпоративних прав акціонерів на конкретному акціонерному підприємстві з урахуванням специфіки ринкового становища, умов виробничої діяльності, економічного потенціалу зазначених підприємств. Важливою вимогою щодо виконання стратегії управління КПА є також необхідність диференційованого підходу щодо визначення способів, форм і методів розпорядження частками акціонерного капіталу.

Визначення конкретних цілей управління акціонерним капіталом промислового підприємства здійснюється при управлінському впливі органів і осіб, які виступають на цей час представниками власників часток акціонерного капіталу промислового підприємства та діють на основі їх розпоряджень.

Не менш важливою підсистемою забезпечення управління акціонерним капіталом промислового підприємства є кадрове забезпечення, бо саме людський фактор відіграє вирішальну роль у корпоративних відносинах та у корпоративному управлінні акціонерним капіталом промислового підприємства зокрема.

Робота підсистеми кадрового забезпечення передбачає насамперед виконання робіт з планування й підбору персоналу, мотивації та стимулювання персоналу, оцінки трудової діяльності, навчання та підвищення кваліфікації кадрів, підготовки керівних кадрів управління.

Головну роль відповідно до вимог ефективності корпоративного управління акціонерним капіталом промислового підприємства займають навчальна підготовка представників акціонерів та уповноважених осіб, найманих вищих керівників акціонерного товариства, а також визначення ефективності управління акціями та якості виконання розпорядницьких функцій представниками акціонерів.

Взагалі, функції менеджменту є складовими частинами будь-якого процесу управління поза залежністю від особливостей (розміру, призначення, форми власності і т.д.) тієї чи іншої організації.

Управління акціонерним капіталом промислового підприємства розглядається як процес формування, регулювання та використання акціонерного капіталу в інтересах власників. Побудова системи управління акціонерним капіталом ґрунтується на концепції трьох основних джерел капіталу, до яких відносять: внесений капітал (сплачений капітал) – сума, інвестованого акціонерами через придбання акцій корпорації; нерозподілений прибуток; не-реалізований капітал – вартість закріплених за акціонерами, але неоплачених акцій.

На побудову механізмів управління акціонерним капіталом на рівні підприємства впливають специфічні особливості його функціонування, а саме:

- виникнення в результаті обміну коштів на акції двох паралельно існуючих капіталів: реального (капіталу, вкладеного в майно підприємств) і фіктивного (представленого акціями), для якого характерним є те, що цінні папери самостійно рухаються на біржовому та позабіржовому ринках;
- розподіл повноважень власника і функцій управління та виконання їх різними особами;
- неідентичність інтересів та можливостей їх реалізації різними акціонерами.

У зв'язку з цим побудова системи управління акціонерним капіталом спрямована на вирішення наступних завдань:

- створити акціонерний капітал;
- отримати майно товариства на певному рівні;
- забезпечити оптимальне співвідношення власного капіталу та позичкових коштів;
- забезпечити інвестиційну привабливість акцій зростання ринкової капіталізації підприємств;

- узгодити інтереси самих акціонерів та звести до мінімуму можливість конфліктів між ними.

Вивчення зарубіжного досвіду показало, що ефективність використання соціально-економічних механізмів управління акціонерним капіталом залежить від їх відповідності моделі корпоративного управління, яка сформувалася в країні. До основних макрофакторів, які слід враховувати при побудові механізмів управління акціонерним капіталом, належать: особливості взаємовідносин держави та акціонерних товариств; доступність та ефективність ринку цінних паперів; особливість культурної парадигми, яка історично склалася в країні [6, 8].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, для того, щоб удосконалити організацію співпраці між великими акціонерами та керівництвом промислового підприємства пропонується дотримуватися наступних позицій:

- керівництво повинно відігравати провідну роль в розвитку промислового підприємства;
- організувати роботу керівного персоналу промислового підприємства потрібно з урахуванням значних змін і будувати відповідно до ринкових умов господарювання.

При вдосконаленні механізмів ефективного виконання обов'язків керівництвом промислового підприємства, основну увагу потрібно приділяти методам матеріального стимулювання. На основі аналізу зарубіжного досвіду стимулювання керівних кадрів в роботі, доцільно використовувати на вітчизняних промислових підприємствах прямі та опосередковані форми матеріального стимулювання керівництва.

Діяльність керівництва промислового підприємства є ефективною, якщо результати контролю переконують акціонерів, що правління підприємства контролює ситуацію, приймає всі міри для виконання поставлених перед ним завдань, звертає увагу не тільки на повсякденні, але і перспективні завдання, враховує інтереси більшості власників.

Література

1. Маркс К. Капітал. Т.1 // Маркс К., Енгельс Ф. Соч. - 2-ге вид. - Т. 23. - 907 с.
2. Самуельсон П. Економіка / П. Самуельсон [пер. с англ.] Т.2 – М.: МГП "Алгон", 1992. – 332 с.
3. О. Амоша Стратегія вдосконалення господарського механізму / О. Амоша // Вісник НАН України. – 2002. – № 1. – С. 11-15.
4. Мочерний С.В. Політекономія: Підручник / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна. – 3-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 390 с.
5. Борщ О.Г. Управління акціонерним капіталом підприємств в агропромисловому виробництві / Борщ О.Г. – Дис... канд. наук: 08.00.04 – 2009.
6. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Підручник / А.М. Поддєрьогін – К.: КНЕУ, 2005. – 535с.
7. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент. / Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. – 2-ге вид.: Підручник. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.
8. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник / В.М. Суторміна. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.
9. Мальська М.П. Корпоративне управління: теорія та практика. Підручник./ Мальська М.П. – К.: Центр уч. літератури, 2012. – 359 с.
10. <http://www.lingvo.ua> – Великий тлумачний словник економічних термінів.

Мошек Г.Є.,

к.е.н., професор кафедри менеджменту КНТЕУ

Поканевич Ю.В.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування Київського Університету ринкових відносин

ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ ПРОЕКТІВ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

В статті розкрито сутність, роль та особливості проектування систем менеджменту торговельного підприємства. Особлива увага приділена висвітленню практичного досвіду застосування управлінського аналізу діяльності торговельних підприємств в процесі поетапної розробки проектів їх систем менеджменту.

Ключові слова: система, торговельне підприємство, аналіз, проектування, організаційні зміни, діагностика, керована підсистема, деталізація, модель.

В статье раскрыта сущность, роль и особенности проектирования систем менеджмента предприятия. Особое внимание уделено освещению практического опыта применения управленческого анализа деятельности торговых предприятий в процессе поэтапной разработки проектов их систем менеджмента.

Ключевые слова: система, торговое предприятие, анализ, проектирование, организационные изменения, диагностика, управляемая подсистема, детализация, модель.

The article is sanctified to research of functions of management of organization, clarification of their role and exposure of forming features in the modern terms of manage. The special attention is spared to illumination of practical experience of application of administrative analysis of activity of trade enterprises in the process of stage-by-stage development of projects of their systems of management

Key words: system, trade enterprise, analysis, planning, organizational changes, diagnostics, guided subsystem, working out in detail, model.

Постановка проблеми і її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями.

Ринкові умови господарювання, швидкі зміни умов зовнішнього середовища, розвиток та вдосконалення нових технологій, здійснення торговельних процесів, пов'язаних з просуванням товарів від виробника до кінцевого споживача зумовлює необхідність відповідних організаційних змін. Практика підтверджує, що швидкість, з якою здійснюються соціальні зміни і ускладнення умов оточення вже цим визначають необхідність безперервних організаційних змін. Це дає підстави стверджувати, що бюрократичний тип будь-якого торговельного підприємства буде витіснитися органічно-адаптивними структурами, тобто такими, що зможуть швидко пристосовуватись до змін оточуючого середовища. Разом з тим слід мати на увазі і те, що незначні зміни в процедурах і операціях постійно здійснюються в усіх організаціях. Завдання керівника підприємства полягає в тому, щоб сприяти таким змінам і зробити так, щоб торговельне підприємство оперативного реагувало на них. Організаційні зміни вважаються суттєвою модифікацією певної частини будь-якої організації [1, 246]. До числа основних завдань організаційних змін на торговельних підприємствах відносять передбачення та оптимальне реагування на зміни в оточуючому середовищі для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Як показали дослідження, в сучасних умовах господарювання найчастіше здійснюються зміни в системах управління підприємствами шляхом їх реорганізації, перебудови моделі поведінки як управлінських працівників так і виконавців, зміни їх функцій, структури, графіків роботи, спеціалізації тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування підходів до розробки проектів систем управління підприємствами зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені як Верзух Е.[5], Воропаєв В.А.[2], Грей Кліффорд Ф.[4], Кунц Г., Доннел С.[6], Куперштейн А.Н.[7], Мазур М.М.[8], Рікі В., Гріфін [1] та інші. Разом з тим, особливості розробки проектів формування систем управління у великих торговельних підприємствах досліджені недостатньо. Так, зокрема, недостатньо аналізуються існуючі методичні підходи до розробки проектів формування систем менеджменту торговельних підприємств, не виявляються основні чинники, які впливають на здійснення організаційних змін та функцій проектування систем управління. Потребують уточнення такі понятійні категорії як «проект», «організаційні зміни», «система менеджменту організації».

Метою статті є уточнення сутності організаційних змін та проектування систем менеджменту, аналіз існуючих методичних підходів до розробки проектів формування систем управління торговельними підприємствами та виявлення основних чинників, що впливають на проведення організаційних змін та здійснення функцій проектування систем менеджменту підприємства.

Виклад основного матеріалу досліджень. Проектування (від лат. *projectus*, «кинутий вперед», «виступаючий») визначають як «щось що замислюється або планується» [3, 11, 12]. У загальному вигляді проектування систем менеджменту підприємства можна уявити як передбачення або планування нової системи управління, що обумовлено впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Система (від дав.-гр. Σύστημα – «сполучення») – це порядок, обумовлений правильним розташуванням частин, функцій які складають одне ціле [2, 6-7]. В більш широкому розумінні систему менеджменту підприємства можна уявити як організовану сукупність взаємопов'язаних елементів керуючої і керованої підсистем, до складу яких входять керівники всіх рівнів підприємства. Прямий і зворотній зв'язок між елементами керуючої та керованої підсистем здійснюється за допомогою інформації. Потреба проведення організаційних змін на підприємствах зумовлена, найчастіше, несвоєчасною реакцією менеджерів на зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі (економічна криза, зміни в законодавстві щодо оподаткування, інфляційні процеси, зміна попиту на продукцію тощо).

Як показав аналіз, на торговельних підприємствах зміни досить часто стосуються зміни застарілої системи управління і проектування нової. Розробка проектів формування систем менеджменту торговельних підприємств є складовою частиною управління організаційними змінами та їх подальшим розвитком. Необхідність організаційних змін і перетворень зумовлена впливом зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. До таких основних чинників в сучасних умовах господарювання відносяться розвиток інноваційних технологій в сфері виробництва та продажу товарів і надання послуг споживачам, інфляційні процеси, створення нових видів товарів і впровадження нових стандартів їх якості, потреба в зміні місії, цілей і завдань, спеціалізації торгівлі, організаційної структури, комплексній механізації, автоматизації та комп'ютеризації торговельно-технологічних процесів тощо. До числа найбільш розповсюджених змін в організаціях належить зміна діючої системи і підсистеми управління і проектування нових, які б оптимально відповідали

місії, цілям і завданням підприємства в сучасних умовах господарювання.

Дослідження технології організаційних змін, що проводились на таких відомих роздрібних підприємствах Києва як ПАТ «Універмаг «Дитячий світ», мережа «Велика кишеня», гіпермаркет «Фоззі» та інші, показали, що початковим етапом розробки нових проектів формування їх систем управління є управлінський аналіз і діагностика існуючих систем.

Управлінський аналіз як метод дослідження передбачає практичне розчленування і осмислення всіх складових елементів діючої системи управління торговельного підприємства.

Діагностика – це процес встановлення діагнозу, тобто висновку про порушення в системі або в окремому елементі системи на основі аналізу її параметрів [6].

Для встановлення діагнозу менеджери підприємства використовують такі методи як анкетування, вивчення думок спеціалістів та робітників, інтерв'ю, архівні дані, зустрічі та наради. Результатом такого діагностування є специфікація діяльності організації, яку надалі використовують для ідентифікації проблемних сфер, в тому числі і в сфері проектування нових систем і підсистем управління підприємством [8, 9].

Слід мати на увазі те, що будь-яка діагностика повинна виявляти симптоми і причини виникнення проблем. В ході діагностики виявляються слабкі місця (симптоми) об'єкту аналізу, аналізуються і виявляються причини їх виникнення та пропонуються шляхи їх вирішення. При цьому дуже важливо, щоб кожен параметр майбутнього (так само як і поточного) стану системи менеджменту можна було виміряти. І лише після того, як майбутній стан системи менеджменту визначений, можна визначати перелік необхідних ресурсів, які необхідні для переходу з поточного стану в майбутній.

Поряд з цим діагностика системи менеджменту передбачає чітке визначення рівня деталізації опису системи (деталізація моделі) та глибини проведення аналізу і його напрямку. Тут маєтись на увазі такий опис системи менеджменту, на основі якого можна проводити її автоматизований аналіз і проектування. Даний підхід, з досвіду, визначає ступінь формалізації опису системи менеджменту.

Як засвідчує практика, виконавці проекту, зазвичай, намагаються формалізувати опис системи такою мірою, щоб він відповідав існуючим можливостям засобів аналізу і проектування, але для характеристики кінцевого стану системи такий рівень опису не є повністю задовільним. Але це створює необхідний фундамент для подальшого вдосконалення і формалізованого опису системи менеджменту, а також для майбутніх можливостей її повністю автоматизованого аналізу і проектування.

В процесі опису системи менеджменту слід передбачити те, щоб створювана модель могла поступово уточнюватись, деталізуватись там, де це буде доцільним при аналізі і проектуванні [4, 8].

Структуру системи менеджменту торговельного підприємства можна описати з урахуванням діяльності і взаємозв'язків, включаючи властивості даних зв'язків і всіх видів діяльності по відношенню до зовнішнього середовища.

Виходячи з обраного рівня деталізації для опису системи та її аналізу опис системи менеджменту торговельного підприємства можна обмежити такими основними даними щодо його діяльності і взаємовідносин (рис.1).

1. Дані щодо елементів системи менеджменту торговельного підприємства та видів його діяльності.
 - 1.1 порядковий номер виду діяльності;
 - 1.2 вербальний опис діяльності за допомогою формалізованої бази;
 - 1.3 назва і номер функціонального виконавця, який виконує визначені види діяльності;
2. Дані щодо відносин між окремими видами діяльності торговельного підприємства;
 - 2.1 дані про вид діяльності, джерело певного виду діяльності;
 - 2.2 визначення типу зв'язку: внутрішній або зовнішній;
 - 2.3 повна назва носія інформації, за яким зафіксований кінцевий результат того чи іншого виду діяльності;
 - 2.4 інтервал обробки інформації;
 - 2.5 періодичність обробки інформації.
3. Вхідні зв'язки діяльності торговельного підприємства;
 - 3.1 дані щодо виду діяльності, куди той чи інший зв'язок входить;
 - 3.2 дані щодо виду діяльності, звідки той чи інший зв'язок виходить;
 - 3.3 визначення типу зв'язку: внутрішній або зовнішній;
 - 3.4 повна назва носія інформації, який характеризує результат попередньої діяльності;
 - 3.5 інтервал обробки носія інформації;
 - 3.6 періодичність обробки носія інформації.

Слід мати на увазі і те, що система, яка складена в такий спосіб, знаходиться на рівні діяльності і зв'язків, які представлені певними носіями інформації. Використання семантики при описі забезпечує можливості в названих частинах аналізу і проектування для підготовки того чи іншого управлінського рішення.

Практика діяльності великих роздрібних торговельних підприємств показує, що створена модель дозволяє проводити управлінський аналіз і проектування систем менеджменту з урахуванням важливих системних взаємозв'язків. В той же час слід мати на увазі те, що в процесі аналізу і проектування виникає необхідність того, що

деякі частини системи повинні бути більш точними (детально описаними) до рівня відомостей і операцій з ними. Деталізація опису системи на даному рівні необхідна перш за все там, де елементи соціальної системи та елементи соціальної підсистеми знаходяться в стані взаємодії із засобами облікової, організаційної та іншої техніки [6, 3]. Підвищення рівня деталізації опису в деяких її частинах створює передумови для включення формалізованих алгоритмів в систему менеджменту, а це дозволяє поступово створювати умови для комплексної автоматизації процесу аналізу і проектування, які в подальшому можна розвивати до досягнення відповідного рівня деталізації як існуючої системи менеджменту торговельного підприємства, так і опису типових управлінських рішень. Модель системи менеджменту, що створена на основі опису видів діяльності і зв'язків між ними відображає реально існуючу систему конкретного об'єкта.

Рівень деталізації опису системи в окремих випадках відрізняється і впливає з підсумків діагностики системи. На основі створеної моделі можна аналізувати існуючі процеси, що здійснюються в реальній системі. Систему менеджменту доцільно аналізувати як єдине ціле, при цьому в процесі аналізу слід підходити до неї відповідно до загальної схеми функцій системи в аспекті управління нею [6, с.39].

За допомогою управлінського аналізу слід отримати характеристику рівня існуючої системи, повну інформацію про матеріальні та комунікаційні зв'язки між окремими складовими частинами (підрозділами) системи при виконанні завдань, які поставлені перед досліджуваною організацією. При аналізі також знаходимо і визначаємо ті процеси, які мають суттєве значення для раціонального функціонування всієї системи менеджменту.

Діагностика системи менеджменту, опис (створення моделі) і аналіз системи створюють передумови для її проектування. Результати аналізу дозволяють оптимально вдосконалювати систему з двох основних точок зору:

- аспект раціонального впорядкування системи (організаційний аспект);
- аспект комплексної автоматизації.

Слід мати на увазі те, що ці дві фази аналізу взаємно перетинаються, а програмні інструменти є, значною мірою, загальними для обох фаз.

Управлінський аналіз діяльності досліджених торговельних підприємств показує, що існуюча система інструментів для проектування дозволяє імітувати з використанням моделі організаційні і законодавчі зміни, процеси менеджменту, структуру всіх потоків інформації, вплив інноваційної технології отримання і обробки інформації. Названі інструменти проектування дозволяють проводити експерименти з наявною базою даних і в процесі проектування пропонувати декілька варіантів відповідних рішень. Окремі запропоновані варіанти рішень за допомогою відповідних інструментів аналізується і вибирається оптимальний варіант.

Накопичений досвід великих торговельних підприємств в галузі практичного застосування описаного вище способу аналізу і проектування їх систем менеджменту дозволяє: раціоналізувати процеси вибору рішень і інформації, здійснити правильний вибір галузі застосування системи управління в умовах комплексної автоматизованої обробки відомостей; здійснювати експериментальні перевірки передбачуваних вдосконалень системи менеджменту; мінімізувати можливі ризики здійснюваних втручань в систему управління як в галузі комплексної автоматизованої обробки інформації, так і галузі створення приписів і розпоряджень (організаційних і законодавчих змін).

В результаті проектування системи менеджменту здійснюється об'єднання окремих її елементів в єдине ціле, яке володіє означеними властивостями і характеризується визначеною поведінкою, відповідною означеним вимогам. Як показує аналіз, проектування систем менеджменту великих торговельних підприємств включає три основні етапи:

- підготовчий (передпроектний);
- проектний;
- введення в дію.

На першому етапі (передпроектному) визначається місце торговельного підприємства в загальній системі управління, характеризується його місія і функції, конкретні умови діяльності та досягнуті результати. Наступним кроком є дослідження виділених в складі підприємства об'єктів управління, формування бажаних напрямів розвитку системи менеджменту в цілому, проведення аналізу існуючої системи управління і узагальнення результатів проведених досліджень та ухвалення рішення про основні напрями та умови розвитку системи управління. Слід мати на увазі те, що вихідним кроком на передпроектному етапі є отримання основної інформації, яка характеризує комерційну діяльність підприємства. Об'єм цієї інформації визначається метою оптимізації системи менеджменту і залежить від глибини потрібної розробки та зумовленої цим ступеню деталізації об'єкта і суб'єкта менеджменту.

На практиці, як правило, обмежуються невеликим обсягом відомостей, які дозволяють коротко і, в той же час, досить повно описувати найбільш суттєві фактори, які характеризують ефективність діяльності торговельного підприємства. На основі результатів обробки інформації складаються відповідні огляди, в яких дається оцінка комерційної діяльності підприємства і надаються пропозиції щодо усунення недоліків існуючої системи.

Наступним кроком в проектуванні систем менеджменту є проведення досліджень керованої підсистеми. Ці дослідження зумовлені, перш за все, необхідністю вивчення необхідних змін у виробничому (комерційному) процесі, які пов'язані, наприклад, з виготовленням принципово нових виробів. Так, наприклад, такі великі роздрібні

підприємства м.Києва як ПАТ «Універмаг «Дитячий світ», мережі супермаркетів «Фуршет», «Велика кишеня» та інші, здійснюють власне виробництво широкого асортименту хлібобулочних, кондитерських та кулінарних виробів. Необхідність вивчення можливих змін у виробничому (комерційному) процесі пов'язана також з використанням нових матеріальних ресурсів, застосуванням більш раціонального і ефективного торговельного, технологічного обладнання, організаційної і комп'ютерної техніки та різноманітних пристроїв і механізмів для прийому, переміщення та розміщення товарів на складах і в торговельних залах. З урахуванням можливих змін в керованій підсистемі на даному етапі визначаються вимоги до подальшого розвитку системи менеджменту.

Наступним кроком є проведення аналізу існуючої системи менеджменту і виявлення її основних недоліків.

В кінцевому підсумку відповідними спеціалістами розробляється програма створення нової системи менеджменту, яка містить такі основні дані:

1. Основні напрями розвитку існуючої системи з визначенням головних параметрів, яким повинна відповідати створювана система.

2. Перелік конкретних заходів щодо забезпечення ефективної реалізації сформульованих завдань розвитку системи менеджменту.

3. Перелік основних передумов реалізації встановлених напрямів вдосконалення існуючої системи менеджменту.

В розробленій програмі необхідно чітко визначити загальні функції менеджменту (планування, організація, мотивація, контроль, регулювання) та конкретні (управління персоналом, матеріальними і фінансовими ресурсами, торговельно-технологічним процесом, організаційною культурою тощо) першочергову ефективну реалізацію яких передбачено в результаті проектування і впровадження нової системи менеджменту. Поряд з цим керуючою системою оперативно розробляються основні завдання управління і встановлюється їх взаємозв'язок, визначається послідовність їх вирішення, розглядається їх інформаційне забезпечення, визначається організаційна структура управління, встановлюються права і обов'язки управлінського персоналу, визначається економічна і соціальна ефективність створюваної системи і розробляється стандарт управління торговельним підприємством.

Висновки: В сучасних умовах господарювання виникає гостра потреба в постійному здійсненні організаційних змін на підприємствах. Необхідність здійснювати організаційні зміни зумовлена як внутрішніми так і зовнішніми чинниками. Організаційні зміни можуть стосуватися, фактично, будь-якого аспекту організації: методів і стилю керівництва, графіків роботи, створення організаційної структури, визначення функцій персоналу тощо. Але на торговельних підприємствах найчастіше здійснюються зміни старої системи управління і проектування нової. До основних чинників, які спонукають керівників торговельних підприємств здійснювати організаційні зміни, відносять інтенсивний розвиток ринкових відносин, нових технологій організації торговельного процесу тощо.

Проектування систем менеджменту торговельних підприємств можна представити як планування організованої сукупності взаємопов'язаних елементів керуючої і керованої підсистем до складу яких входять керівники всіх рівнів та спеціалісти підприємства. Метою проектування нових систем менеджменту підприємства є врахування змін, які відбуваються в оточуючому середовищі. Підвищення ефективності здійснюваних організаційних змін і, зокрема, проектування нових систем управління торговельними підприємствами сприяє комплексному впровадженню інших змін в їх діяльності (оптимізація графіків роботи, модернізація матеріально-технічної бази, перепідготовка персоналу, вибір методів і стилю керівництва тощо).

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є пошук нових та вдосконалення існуючих моделей та методів проектування систем менеджменту торговельних підприємств з метою своєчасної адаптації системи управління до постійних змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Література

1. Рикі В. Грифін *Основи менеджменту: Підручник.* / Рикі В. Грифін, Яцура В.Г. - Львів – Бак, 2001.- 624 с.
2. Воропаєв В.А. *Управление проектами в России.* / Воропаєв В.А. - М.: «Аланс», 1998. - 230 с.
3. *Словник іншомовних слів. За редакцією О.С. Мельничука.* – К., 1997. – 617 с.
4. *Управління проектами: підручник (за ред. О.В. Пономаренко) – Донецьк, «Донбас», 2010. – 412 с.*
5. Верзух Э. *Управление проектами. Ускоренный курс по программе МВА.* / Верзух Э. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 480 с.
6. Кунц Г. *Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Пер с англ.* / Кунц Г., Доннел С.О. – М.: Прогресс, 2001. – 685 с.
7. Куперштейн А.Н. *Управление проектами в Microsoftproject.* / Куперштейн А.Н. – СПб.: Питер, 2002. – 480с.
8. Мазур И.И. *Управление проектами: справочник для профессионалов.* / Мазур И.И. – М.: Высшая школа, 2001. – 891 с.
9. Грей Клиффорд. *Управление проектами (пер.с англ.).* / Грей Клиффорд - «Дело», 2007. - 608 с.
10. *Project management (мексн). Institute practice standard for work breakdown structure.* – New Town.: Project management institute, 2001 – 85р.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ОЦІНКИ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНОГО АКТИВУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті акцентується увага на значенні внеску нематеріальних активів в діяльність сучасних підприємств. Виділено основні проблеми оцінки та обліку об'єктів програмного забезпечення, як відносно нового виду нематеріальних активів, запропоновано шляхи вирішення визначених проблем.

Ключові слова: комп'ютерна програма, нематеріальні активи, облік, оцінка, програмне забезпечення.

В статье акцентируется внимание на значении нематериальных активов в деятельности современных предприятий. Выделены основные проблемы оценки и учета объектов программного обеспечения, как относительно нового вида нематериальных активов, предложены пути решения определенных проблем.

Ключевые слова: компьютерная программа, нематериальные активы, учет, оценка, программное обеспечение.

The article focuses on the importance of the contribution of intangible assets in the activities of modern enterprises. The basic problems of assessing and recording the software, as a relatively new form of intangible assets, proposed solutions to the problems identified.

Key words: computer software, intangible assets, inventory, evaluation software.

Актуальність проблеми. На сучасному етапі розвитку цивілізації однією з найбільших (чи не найбільшою) з цінностей стає інформація. Конкурентоспроможність будь-якої організації на ринку прямо залежить від кількості та якості інформації, якою вона володіє. Однак в сучасних умовах одного володіння інформацією мало – необхідні засоби її ефективної обробки, пошуку, надійного та захищеного зберігання.

В сучасному світі важко уявити існування як простої людини, так і суб'єкта господарювання без комп'ютерної техніки з відповідним програмним забезпеченням та без Інтернету. Слід відзначити, що для останнього, який використовує в своїй діяльності їх можливості, питання обліку залишаються досить дискусійними та актуальними, оскільки в українському законодавстві відсутні чіткі рекомендації щодо цих питань, а грошові кошти пов'язані зі створенням та обслуговуванням таких об'єктів досить вагомими.

Правова база щодо прав інтелектуальної власності, користування майном та іншими правами знаходиться на стадії становлення. Нове облікове законодавство зводить склад нематеріальних активів, зараховуючи витрати зі створення багатьох об'єктів на витрати звітного періоду. Унікальні об'єкти нематеріальних активів часто не враховуються і у балансі, або їхня облікова вартість набагато нижче ринкової вартості, що призводить до заниження майнового стану підприємств. Причиною такої ситуації є, насамперед, відсутність стандартів оцінки вартості нематеріальних активів. Досить слабе висвітлення знаходять ці питання і в літературі.

Ступінь дослідження проблеми. Окремими питаннями аналізу використання нематеріальних активів в Україні займається невелика група вчених: Г. Почепцов, Т. Мізерна, А. Рось, О. Обутна та В. Сизоненко. Аналізу різних аспектів інтелектуальної власності присвячені роботи Л. Войцехівської, В.Євдокименко, О.Чубукової, А.Яновського. Але проблеми аналізу ефективності використання нематеріальних активів є недостатньо дослідженими.

Проблемам обліку нематеріальних активів приділяли увагу О.Б. Бутнік-Сіверський, І.А.Бігдан, Н.Г.Виговська, В.Б. Моссаковський, О. Підпригора, Т.В. Польова, О.Д. Святоцький, В. Чеботарьов та інші.

Початковий опис проблеми обліку комп'ютерних програм як нематеріальних активів був викладений у публікаціях ряду вітчизняних дослідників: Тарасової І., Зінковського М., Цимбалюка В., Шевченка І. та інших, і сьогодні можна говорити, що ця проблематика стала дуже актуальним напрямком наукових досліджень в Україні.

Метою статті є окреслення основних проблем та розробка практичних рекомендацій щодо обліку та оцінки об'єктів програмного забезпечення як відносно нового виду нематеріальних активів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розвиток ринкової економіки в Україні створює нові умови для формування активів підприємства. У господарський оборот включено їх новий вид – нематеріальні активи, використання яких сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, і, як наслідок, розширенню виробництва продукції, робіт, послуг, створенню робочих місць. Разом з тим, багато керівників ще не до кінця розуміють значення того внеску, який дають нематеріальні активи у процесі їх використання.

Сьогодні українські підприємства мають дуже низький відсоток нематеріальних активів в загальній вартості бізнесу (близько 2 – 5%), в той же час ринкова вартість додатково врахованих нематеріальних активів, на одному і тому ж підприємстві, при досконалій оцінці, може скласти 15 – 20% і більше, що відповідно збільшує вартість

компанії. Світові тенденції в сфері купівлі-продажу бізнесу свідчать, що вартість нематеріальних активів в загальній вартості компанії складає від 40 до 90%. Відомі випадки, коли майже вся вартість бізнесу сформована нематеріальними активами.

Невидимі цінності часто виявлялися набагато ціннішими за все обладнання підприємства, запаси і навіть кошти разом узяті. В якості найяскравішого прикладу тут "Coca-Cola", безцінним активом якої є не обладнання, а секретна формула для приготування напою "Coca-Cola" із аналогічною назвою. Взагалі такі активи прийнято називати "невідчутними". Відповідно до Міжнародних стандартів оцінки невідчутними активами є об'єкти невідчутного рухомого майна і можуть включати досвід менеджменту і маркетингу, кредитний рейтинг, гудвіл і різноманітні юридичні права або інструменти (патенти, товарні знаки, авторські права, франшизи і контракти). В українській практиці невідчутні активи названі нематеріальними або об'єктами в нематеріальній формі.

Українське законодавство до об'єктів в нематеріальній формі відносить фінансові інтереси (частки (паї, акції), опціони, інші цінні папери і їх похідні, векселі, дебіторську і кредиторську заборгованість і тому подібне), а також інші майнові права (пов'язані з об'єктами інтелектуальної власності, правом користування земельними ділянками і тому подібне).

У більшості випадків керівники фірм починають цікавитися включенням об'єктів інтелектуальної власності до складу нематеріальних активів при виникненні наміру збільшити статутний капітал організації. У процесі приватизації підприємств у більшості випадків вартість нематеріальних активів не враховувалася, причому основною проблемою звичайно є проблема визначення прав власності на об'єкти. Таким чином, об'єкти інтелектуальної власності, включені до складу нематеріальних активів підприємства, сприяють його процвітанню і функціонують як повноправні об'єкти власності.

Нематеріальні ресурси, як і решта ресурсів, що застосовуються в діяльності підприємства, мають бути створені або придбані підприємством. Водночас нематеріальні ресурси відрізняються від матеріальних певними характеристиками, пов'язаними з їхньою природою і способами практичного використання. Наприклад, нові знання як результат творчої діяльності людини, по суті, є суспільним благом і ними може користуватися не лише якийсь один суб'єкт господарювання, а й решта. Виникає небезпека імітації, копіювання та використання цих знань безкоштовно. За таких обставин ніхто не наважиться вкладати кошти першим у створення нових знань. Тому й виникає необхідність захистити права власності автора. Отже, доступ до таких знань захищено правами, що самі по собі і є нематеріальними активами.

Треба зауважити, що Цивільний кодекс України дає вичерпний перелік об'єктів інтелектуальної власності, до яких у свою чергу відносить і комп'ютерні програми та копії даних (бази даних) [5].

Згідно з п.4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 (надалі П(С)БО 8), під нематеріальним активом розуміється немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [4].

Виходячи із визначення нематеріального активу можна виділити наступні його ознаки:

- немонетарний актив;
- не має матеріальної форми.

У публікації [8] наводиться слушна думка, з якою просто неможливо не погодитися. Її автор вважає, що класифікація нематеріальних активів, наведена у П(С)БО 8 є недосконалою, та пропонує слово "право" вилучити з найменувань нематеріальних активів, посилаючись на те, що не права є нематеріальними активами, а безпосередньо об'єкти інтелектуальної власності. Усе аналогічно тому, як у бухгалтерському обліку відображено матеріальні активи. Так, якщо у підприємства відображено матеріальні активи "Основні засоби", то ми не вживаємо "Право користування основними засобами". Таким чином, необхідно внести зміни і до П(С)БО 8, а саме замінити в назві субрахунку за Планом рахунків "Авторські та суміжні з ними права" на "Об'єкти авторських та суміжних з ними прав".

Р. Рейлі та Р. Швайс [7] у своїй монографії виділяють десять типів нематеріальних активів, які класифікують по їх зв'язку з іншими елементами діяльності. Серед них виділено групу «Нематеріальні активи, що пов'язані з обробкою даних», до якої віднесено: запатентовані програмні забезпечення комп'ютерів, авторські права на програмне забезпечення, автоматизовані бази даних, маски та шаблони для інтегральних схем.

У МСБУ № 38 виділено окрему групу «Програмне забезпечення» [2]. У бухгалтерському обліку в п. 5 П(С)БО 8 комп'ютерні програми як один із видів активів включено до групи нематеріальних активів "Авторські і суміжні з ними права".

Розширення сфери використання засобів обчислювальної техніки, необхідність розв'язування все складніших задач обумовлюють постійне зростання кількості програмних продуктів та витрат на їхнє створення. Вартість програмного забезпечення проти вартості технічних засобів ЕОМ невинно зростає, а самі вони стають важливим об'єктом комерційних відносин. Слід зазначити про наявність різних підходів до таких об'єктів бухгалтерського обліку, як комп'ютерні програми та програми для електронно-обчислювальних машин.

Т. Польова [6, с. 38] наголошує на їх ідентичності і для уникнення плутанини пропонує виключити зі складу нематеріальних активів останній об'єкт. Але такий підхід є необґрунтованим.

У процесі виробництва можуть використовуватися як спеціалізовані електронно-обчислювальні машини, які виконують свої функції через використання певних комп'ютерних програм, так і мікропроцесорні системи, які з технічного погляду неграмотно зараховувати до комп'ютерних програм (однак при цьому вони є також програмним забезпеченням).

Отже, розподіл зазначених об'єктів у п. 5 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» є обґрунтованим. З метою уникнення в подальшому непорозуміння щодо цього питання такі об'єкти авторських прав, як «комп'ютерна програма» та «програма для електронно-обчислювальних машин», доцільно об'єднати під назвою «програмне забезпечення».

До складу зазначеної групи зараховують системні і прикладні програми та інструментальні системи, що дає можливість зараховувати до цієї групи також поняття сукупності програмних та апаратних засобів, які здійснюють доступ користувача до інформаційних ресурсів мережі Інтернет.

Програмне забезпечення (ПЗ) – це комплекс комп'ютерних програм, які забезпечують автоматичне функціонування комп'ютера (ЕОМ), тобто це сукупність комп'ютерних програм, які використовуються:

- одним конкретним комп'ютером (програмне забезпечення цього комп'ютера);
- усім комп'ютерним парком підприємства (програмне забезпечення підприємства).

Програмне забезпечення може придбаватися у вигляді «коробкового» варіанта (окремо від комп'ютера) і OEM-версії (разом з комп'ютером як один виріб у вигляді наперед установленої версії).

Сучасне законодавство дає чітке визначення комп'ютерної програми.

Згідно з визначенням, наведеним у законі України «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних» від 23.03.2000 р. № 1587-III під *комп'ютерною програмою* розуміють операційні системи і прикладні програми, виражені у вихідному або об'єктному коді, включаючи підготовчі матеріали та аудіовізуальні відображення, одержані внаслідок розробки комп'ютерної програми. Конкретно – це набір інструкцій у вигляді слів, цифр, символів чи в будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, яку читає машина і які приводять її у дію для досягнення певної мети або результату. Поняття «комп'ютерна програма» виражає об'єктивну форму подання сукупності даних та команд, призначених для забезпечення функціонування електронних обчислювальних машин.

Отже, серед комп'ютерних програм можна виділити системні – ті, що забезпечують управління комп'ютером як єдиним цілим (наприклад, операційні системи – Windows, DOS), і прикладні – ті, що вирішують конкретне завдання (наприклад, програми загального призначення – текстовий редактор Word, електронна таблиця Excel; спеціалізовані програми – бухгалтерські, навчальні, мовні, інформаційно-пошукові).

Згадаємо, що комп'ютерні програми є об'єктом авторського права. *Законом України «Про авторське праві та суміжні права» від 23.12.93 р. № 3792-XII* визначено, що тільки автору належать виключні майнові права на використання об'єкта його інтелектуальної творчості. За цих умов таке програмне забезпечення може бути віднесено до складу нематеріальних активів [1].

Поняття «комп'ютерна програма» не поширюється на бази даних.

Базою даних називається сукупність даних, матеріалів або творів, систематизованих у формі, яку читає машина. Авторське право поширюється на будь-які бази даних, подані в об'єктивній формі, які є результатом творчої праці з підбору та організації даних, незалежно від їхнього матеріального носія, призначення чи достоїнства.

В процесі переходу до ринкової економіки в країнах пострадянського простору, у тому числі і в Україні, ситуація з оцінкою нематеріальних активів є дуже складною. Практика обліку та оцінки нематеріальних активів показує, що найлегше їх оформляти через бухгалтерські проводки, які пройшли через реальні акти купівлі-продажу, оскільки вони відбиваються в обліку за ціною операції.

Труднощі капіталізації програмного забезпечення викликані, насамперед, трансматеріальною, віртуальною природою цього виду активів і традиційного нігілістичним відношенням до них у вітчизняній економічній теорії та практиці господарської діяльності.

Власні розробки, що використовуються в діяльності підприємства, як правило заносяться на баланс за первинною вартістю, яка, як правило, значно відрізняється від ринкової.

У США практикується облік нематеріальних активів за символічною вартістю в 1 долар. Це практично означає, що його вартість ще не встановлена. Подібний облік дозволяє в майбутньому переоцінити даний актив, в той же час його можливе списання не вплине істотно на баланс підприємства.

Важливою складовою процесу капіталізації нематеріальних активів є їх вартісна оцінка. Оцінна діяльність, як важливий атрибут ринкового механізму, в умовах глобалізації поза сумнівом повинна керуватися міжнародно визнаними методологіями оцінки, які відображені в Міжнародних і Європейських стандартах оцінки. У міру переходу на міжнародні стандарти обліку і звітності стає очевидним безглуздя розробки національних стандартів оцінки інтелектуальної власності. Тим паче, що оцінювачі в основному користуються положеннями міжнародних стандартів. В зв'язку з цим представляється доцільним їх офіційне визнання.

У відомій монографії Г. Сміта і Р. Парра наведено підходи до оцінки різних типів нематеріальних активів. Що стосується комп'ютерних програм, то для інформаційного програмного забезпечення менеджменту власного

підприємства в першу чергу необхідно застосовувати витратний підхід щодо оцінки, а для програмних продуктів, що можуть бути передані інших суб'єктам – доходний.

Використання цих підходів у відношенні до нематеріальних активів, і зокрема до програмного забезпечення несе свою специфіку, оскільки вони є доволі нестандартним об'єктом для оцінки. Так, наприклад, в рамках витратного підходу важко визначити, наскільки витрати, понесені на створення чи відтворення об'єкту відображають ринкову вартість різних нематеріальних активів.

Загалом у вітчизняному законодавстві розрізняють такі види оціненої вартості нематеріальних активів як первісна, справедлива та переоцінена.

Придбане або створене програмне забезпечення зараховується на баланс за первісною вартістю.

Первісна вартість програмного забезпечення, створеного власними силами, формується у результаті процесів дослідження та розробки.

Під час дослідження підприємство проводить цілий комплекс заходів, що спрямовуються на отримання нових наукових та технічних знань. Такими досліджень можуть бути:

- пошук, оцінка та використання результатів досліджень;
- пошук нових технологій, альтернативних рішень;
- пошук, накопичення та можливих альтернатив вже розробленим комп'ютерних програм та ін.

Затрати, понесені під час розробки, формують первісну вартісну комп'ютерної програми згідно з п.9 П(С)БО 8 і до них можуть бути включені:

- сума прямих матеріальних затрат на оплату праці розробникам комп'ютерної програми (програмістів);
- прямі матеріальні затрати;
- інші затрати, прямо пов'язані із створенням цього нематеріального активу і доведенням його до стану, у якому він придатний для використання права [4].

Необхідно зазначити, що сума таких витрат акумулюється по дебету субрахунку 154 "Придбання (створення) нематеріальних активів". Після завершення розробки комп'ютерної програми, коли комп'ютерна програма вже може приносити економічну вигоду, вона переводиться до складу нематеріальних активів на підставі Акта введення в експлуатацію. Їх відображення здійснюється проведенням Дт 125 "Авторські та суміжні з ними права" – Кт 154.

Витрати на придбання комп'ютерної програми або програмного забезпечення можуть знайти своє відображення у складі групи 5 нематеріальних активів, групи 4 основних засобів чи податкових витрат як роялті.

За п. 145.1 Податкового кодексу України у групі 4 основних засобів зазначено електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (окрім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, що визнаються нематеріальним активом) [5].

Отже, надалі потрібно визначити, чи не буде така комп'ютерна програма або програмне забезпечення визначатися як нематеріальний актив чи роялті.

Згідно з пп. 145.1.1. ПКУ до групи 5 нематеріальних активів відносять авторське та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), окрім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті.

Можливі такі випадки, коли програмне забезпечення надходить на підприємство як внесок до статутного капіталу. В такому випадку, первісна вартість цього активу буде дорівнювати погодженій із засновниками (учасниками) підприємства його справедливій вартості, з урахуванням витрат, що безпосередньо можуть бути пов'язані з таким надходженням.

При цьому необхідно враховувати наступний момент. Оскільки інтелектуальний капітал будь-якого підприємства може складатися з двох частин: із інтелектуального капіталу, що належить самому підприємству, та інтелектуального капіталу, що належить фізичній особі, то частина вартості об'єкта інтелектуальної власності, яка відповідає частці розробника, є його власністю і має відображатися як його частка у вартості майна підприємства. Отже, до статутного капіталу слід зараховувати всю вартість створеного об'єкта інтелектуальної власності за вирахуванням вартості частки розробника. Цю частку потрібно відображувати на рахунку 41 «Пайовий капітал» або на рахунку 42 «Додатковий капітал», у складі якого необхідно відкривати окремий субрахунок «Частка розробника у вартості об'єкта інтелектуальної власності» [3].

Висновки. У міжнародній практиці всі об'єкти, що можуть бути віднесені до програмного забезпечення виділені в окрему групу нематеріальних активів, що доцільно здійснити і у вітчизняній обліковій практиці. За умови, якщо комп'ютерна програма є об'єктом авторського права, вона може бути віднесена до нематеріальних активів.

При оцінці комп'ютерних програм, що використовуються для інформаційного програмного забезпечення менеджменту власного підприємства необхідно в першу чергу застосовувати витратний підхід, а для програмних продуктів, що можуть бути передані іншим суб'єктам – дохідний.

Витрати на придбання комп'ютерних програм можуть знайти своє відображення у складі групи 5 нематеріальних активів, групи 4 основних засобів чи податкових витрат як роєлті.

Література

1. Закон України «Про авторське право і суміжні права»; редакція від 06.01.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
2. Международные стандарты финансовой отчетности / Перевод: Аскери О., Тарусин В., Ходырев Л. – М.: «Аскери-АССА», 2009. – 1047 с.
3. Моссаковський В.Б. Який облік потрібен Україні / В.Б. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 12. – С. 16-27.
4. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», затв. наказом МФУ від 18.10.99 №242, ред.. від 18.11.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //zakon.rada.gov.ua.
5. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. №2755-VI // Вісник податкової служби України. – 2010. - № 46. – С. 240 с.
6. Полевая Т.В. Учет, аудит и анализ нематериальных активов: дис ... канд. экон. наук: 08.06.04 / Т.В. Полевая. – Х., 2006. – 287 с.
7. Рейли Р. Оценка нематериальных активов / Р. Рейли, Р. Швайц. – М.: Ид “КВИНТО – Консалтинг”, 2005. – 792 с.
8. Тарасова І. Пропозиції щодо вдосконалення класифікації нематеріальних активів / І. Тарасова. // Бухгалтерський облік і аудит. - 2004. - №4. - С. 38 - 41.

УДК 338.47

Романова Е.С.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики промышленных предприятий
Белорусского государственного экономического университета, г. Минск

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена рассмотрению тенденций развития систем оплаты труда, применяемых в организациях Республики Беларусь с 1993 года по настоящее время. В ней сформулированы предпосылки, обусловившие необходимость модернизации механизмов организации и государственного регулирования оплаты труда в республике, определены причины, сдерживающие распространение гибких систем в Республике Беларусь, а также меры, которые будут способствовать активизации интереса нанимателей в части трансформации применяемых тарифных систем в гибкие.

Ключевые слова: оплата труда, гибкие системы оплаты труда, государственное регулирование, Республика Беларусь.

Article is devoted to consideration of tendencies of development of systems of the compensation applied in the organizations of Republic of Belarus since 1993 to the present. In it the preconditions which have caused need of modernization of mechanisms of the organization and state regulation of compensation in the republic are formulated, the reasons constraining distribution of flexible systems in Republic of Belarus, and also measures which will promote growth of interest of employers regarding transformation of applied tariff systems in the flexible.

Key words: salary, flexible systems of compensation, state regulation, Republic of Belarus.

Введение. В Республике Беларусь, где рыночные реформы начались более двадцати лет назад, оплата труда еще длительное время оставалась областью непосредственно государственного регулирования. В условиях прямого вмешательства административных органов в процесс установления заработной платы, проводимые в республике научные исследования ограничивались, преимущественно, вопросами совершенствования методов расчета основных элементов существующей тарифной системы с целью усиления через них социальной защищенности работников и сохранения воспроизводственной функции заработной платы. Сегодня, когда для большинства субъектов хозяйствования все ограничения в части определения условий оплаты труда наемных работников сняты, научный интерес к проблематике заработной платы актуализировался на новом содержательном уровне. Научное сообщество и практических работников интересуют вопросы построения эффективных систем оплаты труда, максимально адаптированных к конкретным условиям ведения бизнеса и направленных на восстановление и усиление стимулирующей функции заработной платы, а также на разработку механизмов их теоретического, методического и информационного обеспечения. Данные вопросы в настоящее время широко ос-

вещаются в отечественных научных и научно-практических изданиях. Однако они анализируются, зачастую, излишне утилитарно, недостаточно системно, в отрыве от рассмотрения их состояния в динамике. В связи с этим, исследование систем оплаты труда в контексте рассмотрения процессов их развития в Республике Беларусь, предпосылок реформирования, существующих проблем будет способствовать формированию целостной картины восприятия происходящих в системе организации оплаты труда процессов и выработке мер по ее дальнейшему совершенствованию в соответствии с направлениями модернизации белорусской экономики.

Начиная с 1993 года для оплаты труда работников всех предприятий Республики Беларусь, независимо от вида их экономической деятельности, формы собственности и прочих факторов, применялась тарифная система, основу которой составляла Единая тарифная сетка (ЕТС). Самостоятельность нанимателей ограничивалась лишь свободой выбора формы и, в соответствии с ней, системы оплаты труда. Фактически же это означало возможность применения немногочисленных повременных (простой и премиальной) и сдельных (прямой, косвенной, прогрессивной, аккордной и премиальной) систем оплаты труда. Государственное вмешательство распространялось также на тарификацию работников, на определение предельного норматива тарифной ставки первого разряда, устанавливаемой организацией, на ограничение размеров средств на оплату труда, включаемых в себестоимость производимой продукции (работ, услуг), на установление уровня оплаты труда руководителям организаций.

Административное управление в условиях проводимой государством социальной политики, давало возможность директивным органам республики не допускать существенного неравенства в оплате труда среди работников. Так, разница между самыми высокооплачиваемыми и самыми низкооплачиваемыми категориями работников различных отраслей в 2000 году была 6,7 раза, в 2005-м - 4,6 раза, в 2010 году - 3 раза. Однако высокая степень контроля над рынком труда и влияние политических событий на экономику не позволяло значительно повысить благосостояние работников, а также усилить зависимость размера заработной платы от результатов их труда. Как следствие, к 2010 году Республика Беларусь имела один из наиболее низких уровней оплаты труда в Европе (рисунок 1), а по производительности труда отставала от США более чем в три раза. Темп роста реальной заработной платы с 1996 по 2010 г. (за исключением 2003 года) ежегодно опережал темп роста производительности труда (рисунок 2).

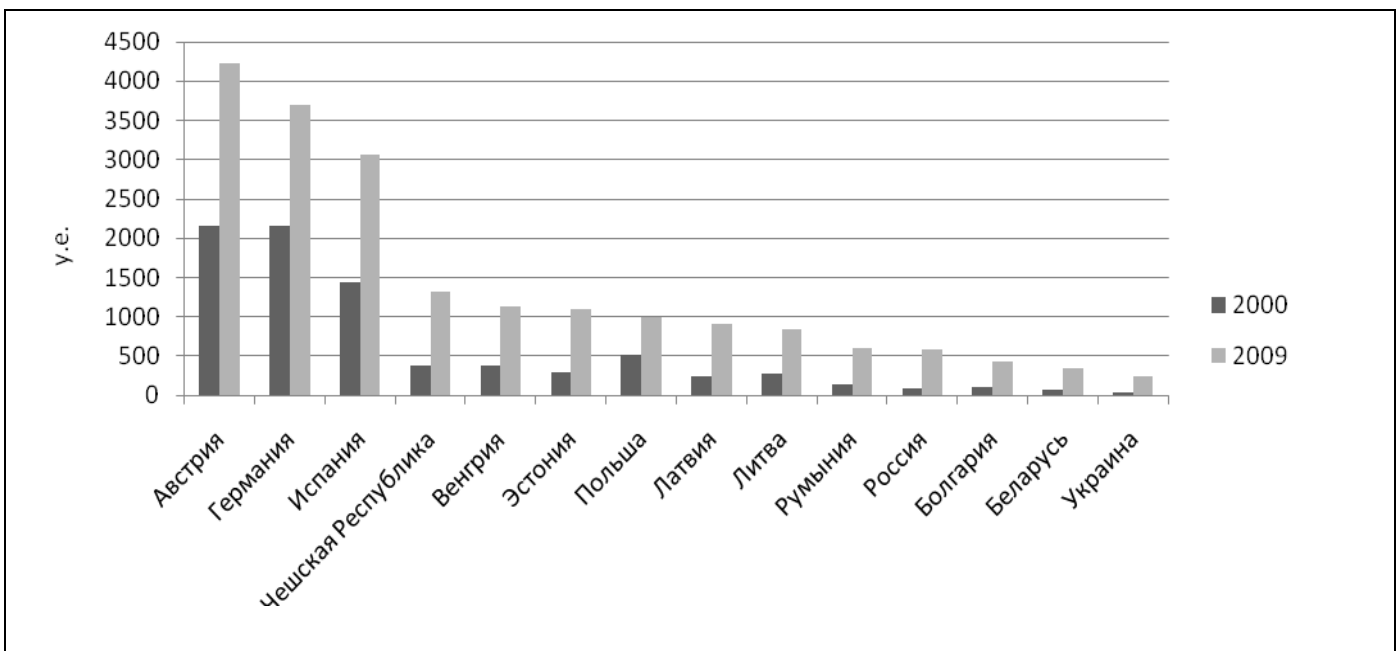


Рисунок 1. Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в странах Европы, у.е.[1].

Недостаточная мотивация персонала и гибкость трудового законодательства, как показало исследование проведенное Представительством немецкой экономики в Республике Беларусь, выступали одним из сдерживающих факторов привлечения инвестиций в Республику Беларусь. Более 55% респондентов - иностранных инвесторов – назвали существующую организацию оплаты труда в республике излишне бюрократизированной и малоэффективной [3].

Для решения накопившихся проблем, обеспечения повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности белорусской экономики 31 января 2010 года Президентом Республики Беларусь была принята Директива № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», где «исключение излишнего регулирования рынка труда» названо в числе первоочередных задач на ближайшее время.

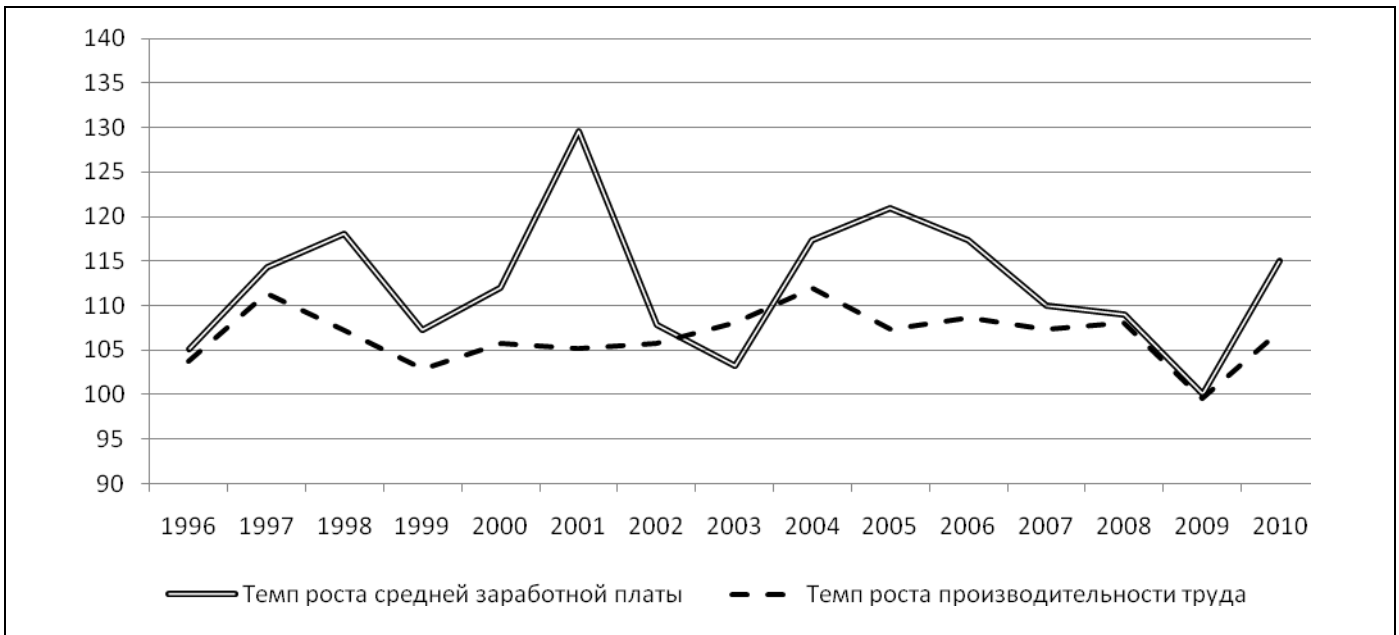


Рисунок 2. Соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы [2].

Вслед за данным документом с 1 июня 2011 г. вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда», придавший рекомендательный характер ЕТС для всех нанимателей, за исключением организаций, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями. С этого момента у всех субъектов хозяйствования появилась реальная возможность не только самостоятельно определять условия оплаты труда своим работникам, применяя для этого наиболее подходящий под специфику бизнеса механизм, но и использовать заработную плату в качестве мощнейшего мотивационного инструмента, обеспечивающего построение эффективного бизнеса.

На сегодняшний день белорусские наниматели практически не ограничены какими-либо рамками в сфере организации оплаты труда. Построение собственной системы оплаты труда они могут осуществлять как на основе применения тарифной сетки (в том числе и ЕТС), так и без ее использования. Основным законодательным актом, содержащим общие правила, которые наниматель должен учитывать при определении размеров оплаты труда, является Трудовой кодекс Республики Беларусь. Оплата труда руководителей и, прежде всего, руководителей государственных организаций и организаций с долей собственности государства в их имуществе регулируется также рядом постановлений Совета Министров и Министерства труда и социальной защиты населения.

Для усиления стимулирующей функции заработной платы в последний год в республике активно популяризируются системы оплаты труда, основанные на участии работников в прибылях или доходах предприятия. В белорусском законодательстве такие системы названы *гибкими*. Основной принцип, заложенный в их построении, - долевое распределение средств, заработанных организацией между сотрудниками, принимавшими участие в их получении. В данных системах заработная плата включает две основные части: постоянную и переменную. Постоянная часть представляет собой базовый оклад работника, который регламентируется запланированным фондом заработной платы, а переменная часть представляет собой доплату, размер которой зависит от общей эффективности работы всего предприятия. Т.е., в отличие от традиционных тарифных систем, гибкие системы ставят определенную часть заработка работника в зависимость от его личных заслуг и от общей эффективности работы предприятия, что позволяет своевременно и адекватно реагировать на изменение результативности труда работника через индивидуализацию его заработка.

В настоящее время мировой практикой разработано довольно большое количество систем оплаты труда, соответствующих вышеперечисленным характеристикам. В их числе система квалификационных уровней, бонусная система, комиссионная система, договорная система, система «плавающих» окладов, система грейдов и др. [4]. Названные системы имеют свои преимущества и недостатки, определяющие наиболее приемлемую область их использования (таблица).

Как следует из таблицы, практически всем вышеперечисленным гибким системам присущ один существенный недостаток: выделить из совокупных показателей работы организации конкретный вклад каждого сотрудника довольно сложно. Как отметил Герберт А. Саймон, лауреат нобелевской премии в области экономики 1978 г., «люди в организациях взаимозависимы, и поэтому результаты работы организации – это следствие коллективного поведения и выполнения работы. Если бы можно было точно измерять и вознаграждать индивидуальный вклад каждого, то организации были бы вообще не нужны, поскольку каждый индивидуум мог бы выступать на рынке самостоятельно» [5].

Таблиця. Сравнительная характеристика гибких систем оплаты труда

| Система оплаты труда | Общая характеристика | Преимущества | Недостатки | Область применения |
|----------------------------------|--|---|---|--|
| Система квалификационных уровней | Зарботная плата представляет собой долю работника в фонде оплаты труда (ФОТ) или всего предприятия или отдельного подразделения | Члены коллектива заинтересованы в повышении зарплаты, т.е. коллективный труд становится более эффективным | Сложно оценить вклад каждого участника группы, т.е. может присутствовать «уравниловка» | Для специалистов, работающих в группе и выполняющих сходные функции. |
| Комиссионная | Оплата производится в размере процента от выручки (прибыли, объема продаж) организации | Работники заинтересованы в повышении зарплаты, а значит, росте объемов реализации | Не всегда рост выручки и прибыли напрямую зависит от работника. Используется только один критерий премирования, т.е. не учитывает другие более важные критерии (снижение дебиторской задолженности, освоение новых видов продукции). Процент (бонус) устанавливается субъективно. | Для оплаты труда работников маркетинговых служб; торговых организаций; организаций, оказывающих услуги населению |
| Бonusная | Предполагает установление работнику основной (базовой) заработной платы и выплату дополнительной премии (бонуса) за выполнение рабочей программы (задания) в установленные сроки | Работники заинтересованы в повышении выручки (прибыли) организации, сокращении сроков работы | | |
| Договорная | Предполагает установление работнику заработной платы за единицу выполненной для нанимателя работы | Лишена субъективизма, т.к. основана на объективных расчетах | Зарботная плата практически не связана с общими результатами работы коллектива | В организациях |
| Система «вилкок» | Зарботок работника определяется на основе вилки соотношений в оплате труда разного качества, которые используются вместо традиционных тарифных ставок и должностных окладов | Зарботная плата связана с общими результатами работы коллектива | Сложно преодолеть противоречие между интересами отдельного работника и всего коллектива. Имеется потолок в заработной плате. | Для оплаты любого труда |
| Система «плавающих» окладов | Размер тарифной ставки в текущем месяце устанавливается по итогам работы за предыдущий месяц с учетом личного вклада работника в общие результаты работы коллектива | Обеспечивает заинтересованность сотрудников в получении организацией максимальной прибыли и повышении качества выпускаемой продукции. | Сложность в оценке труда каждого сотрудника. Юридически сложно понизить заработную плату сотруднику | Для оплаты труда работников, обсуживающих основное производство (наладчиков, ремонтников, сменных инженеров) |
| Система грейдов | Работники организации делятся по грейдам (уровням должностей, принятым в организации). Оплата работнику осуществляется по фиксированному окладу в соответствии с грейдом должности | Простота расчета. Возможность профессионального (по категориям) и карьерного (по грейдам) роста | Слабая мотивация работника на достижение конечного результата. Наличие субъективизма в оценке результатов труда. | Для оплаты любого труда в стабильно функционирующих организациях |

В то же время, гибкие системы оплаты труда позволяют повысить инициативу работника, качество и производительность его труда, привлечь и удержать высококвалифицированных специалистов, повысить инвестиционную привлекательность организации. Кроме того, именно гибкие системы оплаты труда в условиях развития предпринимательского сектора экономики являются более предпочтительными с точки зрения интересов работодателей, поскольку уровень зарботков работников определяется после того, как становятся известны конечный результат производства и общая сумма средств, выделяемых на оплату труда. А именно эти задачи, как определено Директивой № 4, и призваны решать реформы в части регулирования условий и оплаты труда работ-

ников белорусских организаций.

С учетом отсутствия у белорусских предпринимателей практических навыков и опыта применения новых систем оплаты труда, Министерство труда и социальной защиты разработало ряд рекомендаций по трансформации существующих тарифных систем в гибкие. В качестве наиболее оптимальных систем, отвечающих требованиям современных условий хозяйствования, в данных документах названы система плавающих окладов, система грейдов, комиссионная система [6]. В настоящее время разрабатываются методические рекомендации по построению систем оплаты труда на основе оценки сложности труда.

Однако, несмотря на активную позицию правительственных органов в части дерегулирования рынка труда, говорить о реальном распространении гибких систем в Республике Беларусь пока не приходится. Казалось бы, существовавшие практически два десятилетия в условиях жесткого государственного регулирования практически всех сфер хозяйственной деятельности, белорусские субъекты хозяйствования должны с оптимизмом воспринять наметившиеся тенденции либерализации. Тем не менее, по данным Министерства труда и социальной защиты, к январю 2012 года только 7% белорусских организаций отказались от применения ЕТС¹.

Основными причинами медленного реформирования систем оплаты труда, на наш взгляд, являются:

- *Отсутствие специалистов, способных осуществить подобную трансформацию.* Многие белорусские предприниматели плохо знают основные принципы нормирования и оплаты труда и, соответственно, самостоятельно построить эффективную систему не смогут. Привлечение сторонних экспертов сдерживается отсутствием достаточных средств для оплаты их услуг, а также не развитостью данного бизнеса в республике.

- *Отсутствие реальной заинтересованности у руководства многих белорусских (преимущественно государственных) предприятий,* т.к. либерализация в части оплаты труда при сохранении государственного ценового регулирования, вероятно, приведет к невозможности выполнения установленных государственных стандартов и плановых показателей а, соответственно, к снижению уровня их личного заработка.

- *Сопrotивление самих сотрудников.* Психологически любые изменения воспринимаются людьми с осторожностью. В том случае, если нововведения касаются их работы, то осторожность превращается в недоверие, а если речь идет об изменении привычных условий труда и его оплаты, то недоверие трансформируется в полное отрицание любых, даже позитивных, реформ.

- *Необходимость приспособления используемых программных продуктов под новую систему оплаты труда.* Не секрет, что в настоящее время организация чаще подбирает сотрудника, способного работать в установленной автоматизированной системе, а не наоборот, выбирает программный продукт под конкретного работника. А применяемые в Республике Беларусь информационные системы и бухгалтерские программы в большинстве своем адаптированы под методику расчета и учет тарифных заработков. Поэтому изменение системы оплаты труда повлечет необходимость внесения корректировок в используемые программные продукты, что потребует дополнительных расходов не только на адаптацию самих программ, но и на переобучение (или, даже, наем) персонала.

- *Эффективность применения ЕТС.* За долгие годы применения ЕТС и построенная под нее система организации оплаты труда на многих предприятиях, стали максимально адаптированы к специфике белорусского бизнеса. Построить аналогичную систему в короткие сроки невозможно и, подчас, экономически не оправдано.

В числе прочих причин можно также назвать *нестабильное финансово-экономическое положение предприятий, неполную загрузку производственных мощностей и, наконец, инертность руководителей организаций.*

Безусловно, с момента ослабления государственного регулирования прошло не так много времени и в будущем можно ожидать роста активности нанимателей в сфере совершенствования системы организации оплаты труда. Для активизации этого процесса государство (в лице органов исполнительной власти) должно принять на себя функции социального партнера организации, разделяющего с ней права и обязанности в установлении условий оплаты труда работников, а также обеспечить условия для их эффективной реализации. Способствовать этому, без сомнения, будет:

- *Изменение порядка установления минимальной заработной платы и повышения соотношения между ней и средней заработной платой* за счет, во-первых, передачи части полномочий от Совета министров Республики Беларусь отраслевым органам управления; во-вторых, привлечения к данной процедуре представителей независимых объединений работников (профсоюзов); в-третьих, изменения периодичности установления республиканского минимума.

- *Создание экономических возможностей для зарабатывания средств на оплату труда* для субъектов хозяйствования путем дальнейшей либерализации условий хозяйствования и деbüroкратизации экономики, и, прежде всего, расширения сферы свободного ценообразования, уменьшения и упрощения процедуры уплаты налогов, снижения кредитных ставок, совершенствования правовых механизмов защиты интересов собственников, активизации инновационной деятельности организаций и пр.

- *Дальнейшее совершенствование методологии оплаты труда* за счет поиска и разработки рекомендаций

¹ Для сравнения – по данным Американской ассоциации менеджеров в США гибкие системы используют 72% компаний.

по применению новых эффективных систем оплаты труда; разработки новых и унификации действующих тарифно-квалификационных характеристик, лежащих в основе оценки сложности и условий труда; поиска направлений перехода от квалификационных характеристик к профессиональным стандартам; совершенствования системы нормирования труда и др.

Заключение. Таким образом, опыт Республики Беларусь показал, что чрезмерное государственное вмешательство в организацию оплаты труда, неадекватное рыночным условиям хозяйствования не только не способствует формированию эффективной системы оплаты труда в каждом конкретном предприятии, но и приводит к серьезным диспропорциям в развитии экономики страны. Закономерным выходом из такой ситуации является предоставление работникам максимальной свободы в определении всех элементов механизма оплаты труда, а также создание условий для их эффективного использования. В переходный период для тех организаций, которые приняли решение отказаться от использования единой тарифной системы и построить систему, адаптированную под интересы собственника, наиболее оптимальным вариантом является использование гибких систем оплаты труда, которые, несмотря на отдельные недостатки, позволяют максимально реализовать способности к труду для работающих, что в результате, приведет к росту результативности производства, и, в конечном итоге обеспечит повышение благосостояния как самих субъектов хозяйствования и их работников, так и белорусского государства в целом.

Литература

1. Труд и занятость в Республике Беларусь: статистический сборник. Мн.: НСК. - 2011. – 348 с.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2012 год. Мн. НСК. – 2012. – 716 с.
3. Результаты опроса о деловом климате в Беларуси // Представительство немецкой экономики в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://belarus.ahk.de/ru/opros-2012/rezultaty-oprosa-o-delovom-klimate-v-rb>. - Дата доступа: 20.09.2012.
4. Романова Е.С. Системы оплаты труда: сравнительный анализ и направления трансформации в организациях связи // Е.С. Романова // Весник сувязи. – 2011. - №2 (106). – С. 32-37.
5. Пфайфер Д. Шесть мифов относительно заработной платы / Джеффри Пфайфер // Центр дистанционного образования «Элитариум» [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/2007/09/13.htm>. - Дата доступа: 18.09.2012.
6. Об утверждении Методических рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях: постановление Министерства труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 21 октября 2011 г. - № 104 // Бухгалтерский учет в Республике Беларусь . [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://buhgalteriya.ucoz.net/publ/o_trude/8. - Дата доступа: 12.09.2012.
7. Богачева О. Внедрение гибких систем оплаты труда в Беларуси ведется медленно // Богачева О. / Белорусские новости [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/society_594775.html. - Дата доступа: 05.10.2012.

УДК 332.83:643/645(477)

Волков В.П.,

д.т.н., проф., завідувач кафедри менеджменту організацій та логістики,
проректор з науково-педагогічної роботи Запорізького національного університету

ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В ЖИТЛОВОМУ ФОНДІ

У статті проведено дослідження проблеми енергоефективності у житлово-комунальному господарстві України. В роботі наведені результати аналізу європейського досвіду енергозаощадження. Визначені першочергові заходи щодо заощадження енергоресурсів у вітчизняному житлово-комунальному господарстві.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, житловий фонд, енергоефективність, енергозаощадження.

В статье проведено исследование проблемы энергоэффективности в жилищно-коммунальном хозяйстве Украины. В работе приведены результаты анализа европейского опыта энергосбережения. Определены первоочередные мероприятия по сбережению энергоресурсов в отечественном жилищно-коммунальном хозяйстве.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, жилищный фонд, энергоэффективность, энергосбережение.

In this article the problem of the energy efficiency in the housing and communal services were determined. The analyze of the European experience were described. The immediate measure by the energy savings in the national housing and communal services were determined.

Key words: *housing and communal services, housing, energy efficiency, energy savings.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Об'єктивний процес соціально-економічних реформ, що здійснюється в країні, охоплює всі сфери економіки, соціальної інфраструктури й спрямований на підвищення ефективного їхнього функціонування та сталого розвитку. Актуальність, об'єктивна необхідність реформування житлово-комунальної сфери обумовлена тим, що сучасний її стан характеризується дотаційністю у економічному й ресурсному забезпеченні та високому рівні енергоспоживання. Серед проблем житлово-комунального господарства (ЖКГ) країни, що потребують негайного вирішення, є збереження та утримання житлового фонду та енергозаощадження.

Аналіз основних досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Сучасними аспектами вирішення проблеми енергоефективності та енергозаощаджень займаються Андрійчук І., Головка С., Гаманюк Л., Демченко М., Дорофійенко В., Задорський В., Єрохіна О., Кирик С., Ковалюк М., Козоріз Г., Костін Ю., Копець А., Кулик М., Мамалига В., Миколаєнко В., Морфіянець Б., Пархоменко В., Рапцун М., Рубан М., Романов А., Стрелков М., Стремухова О., Федосеєнко Д., Чопик А., Яцьків В. та ін. Питання впровадження енергоощадних заходів під час реконструкції житлової забудови розглядаються у роботах Возняк О., Довбуш О., Юркевич Ю., Желих В. [1, 2]. Результати власних досліджень проблеми наведені в [3, 4].

Формування цілей статті. В Україні експлуатується понад 10,4 млрд. м² житла [5], основна частина якого побудована у 50-70 роки ХХ сторіччя. Технічний стан більшості житлових будинків – незадовільний, морально і фізично зношеними є 30 - 50% житлового фонду. В структурі енергоспоживання країни 40% енергоресурсів використовує ЖКГ (опалення, вентиляція, забезпечення гарячою водою, електрострум), транспорт – 30%, на індустріальні потреби споживається - 27%, інші галузі – 3%. У зв'язку з цим особливої уваги заслуговують проблеми енергоефективності та енергозаощадження в ЖКГ. Метою роботи є дослідження проблем енергоефективності у ЖКГ України, аналіз європейського досвіду їх розв'язання та з'ясування можливостей його використання з метою підвищення рівня заощадження енергоресурсів у вітчизняному ЖКГ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах глобалізації світових соціально-економічних процесів першочерговим завданням будь-якої держави є забезпечення енергетичної безпеки. Енергетична безпека держави виходить на перший план з одного боку у зв'язку з вичерпністю енергоресурсів. З іншого боку, для України, як і більшості країн Європи, проблема енергетичної безпеки є тим більш актуальною, бо і Україна і країни ЄС належать до країн з низькою забезпеченістю енергоресурсами, що створює загрозу національній безпеці зазначених держав. Про необхідність забезпечення енергетичної безпеки Української держави наголошується у президентській Програмі економічних реформ на 2010 - 2014 р.р. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" та Енергетичній стратегії України на період до 2030 року [6, 7]. За таких умов потребують вирішення проблеми підвищення ефективності використання енергоресурсів, енергозаощадження, зменшення негативного впливу енергетики на довкілля і т.ін. Актуальними ці проблеми є для житлово-комунального господарства країни.

ЖКГ належить до числа найбільш енергомістких секторів національного господарства, що вносить вагомий внесок у кількість викидів CO₂. Витрати котельно-пічного палива у країні становить 65-70% від загальної кількості витраченого на виробничо-експлуатаційні потреби. Так, наприклад у 2005 році було витрачено 100,6 млн.т. умовного палива. Від його спалювання викиди CO₂ становили 324,9 млн.т. [8] Середньорічна потреба вітчизняного ЖКГ у паливі, що витрачається на теплове забезпечення житлових і громадських будівель, становить близько 2200 млн. ГДж. Економічно доцільно і технічно можливо знизити цю величину на 800 млн. ГДж [9]. Одночасно знизиться і обсяг викидів CO₂ у атмосферу. Підприємства ЖКГ щорічно споживають 8 млрд. кВт електроенергії та 10 млрд. м³ природного газу. На опалення жилого фонду щорічно витрачається понад 70 млн.т. у.п., що майже в 3 рази більше, ніж у країнах ЄС.

В Україні у 1993 році введено нові норми теплового захисту житлових будинків (зміни у СНиП II-3-79). Наступними змінами було введення норм нового покоління ДБН В.2.6-31:2006 "Конструкції будинків і споруд. Теплова ізоляція будівель", що вступили в дію з 01.04.2007 року [10]. Зазначені норми відповідають вимогам Європарламенту з енергоефективності будинків. Так, за новими стандартами, в теплоізовльованому домі втрати тепла через вікна на 13%, через стіни – на 24% нижчі, ніж у будинках, споруджених до 1994 року. Але підстави для оптимізму – відсутні.

По-перше, більша частина вітчизняного житлового фонду побудована до 1994 року. Аналіз існуючих проектів за якими побудовано багатопверхові житлові будинки в Україні показав, втрати тепла через зовнішні стіни складають приблизно 30%, підвальні та горищні перекриття - 10%, віконні та дверні прорізи - до 30%.

По-друге – не дивлячись на впровадження змін нормативних вимог до теплоізоляції огорожувальних конструкцій будинків, вітчизняні норми залишаються одними з найнижчих серед країн Європи.

У табл. 1 проведений порівняльний аналіз вітчизняних норм та норм країн ЄС щодо опору теплопередачі огорожувальних конструкцій.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз вітчизняних норм та норм країн ЄС щодо опору теплопередачі огорожувальних конструкцій

| Країна | Опір теплопередачі, м ² °С/Вт | | | | Питомі тепловитрати кВт·год/м ² |
|------------|--|----------|------------|-------|--|
| | Стіни | Покриття | Перекрыття | Вікна | |
| Україна | 22,8 | 3,3 | 3,3 | 0,6 | 90-180 |
| Росія | 2,9 | 3,7 | 4,2 | 0,4 | 95-195 |
| Німеччина | 18-5,0 | 5,8 | 3,5 | 0,7 | 30-70 |
| Литва | 3,33 | 5,55 | 4,0 | 0,52 | - |
| Данія | 3,3 | 5,0 | 3,4 | 0,4 | 55 |
| Фінляндія | 3,5 | 4,5 | 4,5 | 0,47 | - |
| Польща | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 0,5 | 70-100 |
| Словаччина | 3,1 | 5,0 | 5,0 | 0,59 | 30-100 |
| Канада | 3,2-4,1 | 6,6 | 6,6 | 0,6 | 30-70 |

Показники річних енерговитрат у житловому фонді наступні:

- у Західній Європі - 150-260 кВт·год/м²;
- Скандинавії - 120-150 кВт·год/м² та 60-80 кВт·год/м² - для енергоефективних будинків;
- та Східній Європі, у т.ч. Україні - 250-400 кВт·год/м².

Таким чином, житловий фонд України потребує форсованого скорочення нераціонального використання енергоресурсів.

Відомо, що показник енергоемності ВВП України - 0,89 кг у.п./\$США, який у 2,6 рази вище середньосвітового рівня, свідчить про те, що досягнення прогнозного для 2030 р. рівня (0,36 кг у.п./\$ США) може бути забезпечено лише за рахунок впровадження принципово нових системних технологій, систем обліку витрат енергоресурсів тощо. Але на сьогодні матеріально-технічна база ЖКГ з її темпами деградації не може мати навіть приблизних показників подібної енергоемності.

Енергетична стратегія Євросоюзу передбачає до 2020 року скоротити на 20% обсяг споживання основних енергоносіїв за рахунок використання альтернативних джерел. Директива Європейського парламенту (ЄС № 2002/91/ЄС) зобов'язує архітекторів зменшити енерговитрати в будівництві технічними заходами і прогнозує досягнення економії на рівні 50% під час модернізації будинків наявної забудови [11]. В Україні ще у 1994 році розроблено програму енергозаощадження [12, 13], але дієвих механізмів для її запровадження у такій важливій сфері, як ЖКГ, не розроблено. Доцільним у зв'язку з цим є аналіз досвіду розвинених європейських країн в галузі енергоефективності та енергозаощадження.

Економія енергоресурсів та покращення ситуації в екологічному аспекті становлять загальнодержавну та суспільну проблему. Тому у Європі на державному і місцевому рівнях застосовується, як стимул для залучення приватних інвестицій в енергозаощадження, фінансова підтримка з боку держави.

Наприклад, у Польщі у 1998 році ще до вступу до ЄС (у 2004 році), був прийнятий Закон про термомодернізацію. В ньому зазначалось, що термомодернізація – покращення існуючих технічних параметрів будівель з метою зменшення теплових потреб з подальшим зниженням вартості обігріву даної будівлі та забезпечення визначеного мікроклімату в приміщенні. Закон передбачав термомодернізацію житлових будинків, будівель соціального та громадського призначення, місцевих опалювальних систем. Реалізація положень Закону призвела до зниження енергоспоживання та перерозподілу його структури. Так, якщо у 1994 році ЖКГ споживало 38%, транспорт – 14%, промисловість – 34%, інші галузі – 14%, то у 2002 році – 27%, 20%, 24% і 29% відповідно [14]. Як бачимо, обсяг споживання енергоресурсів ЖКГ знизився на 11%.

У Данії у 2006 році було введено в дію будівельні норми, що дозволяють зменшити потреби у енергоносіях на 25-30% менші порівняно з попередніми [15]. Крім того, у країні діє ефективна система нагляду за дотриманням виконання цих будівельних норм.

На сьогодні в світі чотири країни мають розвинену систему стандартів з енерговикористання - це Данія, Швеція, Ірландія та США.

Державна фінансова підтримка житлово-комунальної сфери у Німеччині ґрунтується на таких основних принципах, як стабілізація економіки та створення нових робочих місць. На практиці найбільш прийнятними для використання є такі фінансові механізми: кредити з пільговими відсотковими ставками та гранти. Кредити можуть надаватися і надаються з різних джерел, а саме: Європейською спілкою, Федеральним урядом Німеччини, федеральними землями, а також окремими муніципальними угрупованнями і, інколи, навіть місцевими постачальниками енергоресурсів.

Важливим станом впровадження програм перебудови ЖКГ для Східних Земель Німеччини є впровадження механізму кредитування з низькими відсотковими ставками та грантів. Ці програми спрямовані не тільки на заходи з енергозаощадження, а й на модернізацію житлового фонду взагалі. Більшість цих програм вже виконані, інші

перенесені на інші території, наприклад, в Росію.

Програми, що діють сьогодні в Німеччині, в Німеччині впроваджуються при залученні дешевих кредитів на модернізацію та заходи з енергозаощадження наявного житлового фонду. Умови надання таких кредитів однакові для "колишніх" та "нових" федеральних земель.

Згідно з концепцією "Наукові принципи реформування і розвитку житлово-комунального господарства" важливим фактором є зменшення викидів CO₂ через запровадження комплексних заходів з енергозаощадження та зменшення забруднення атмосфери, тобто зменшення викидів CO₂, як мінімум до 40 кг на 1 м площі за рік. За умови, якщо енергоспоживання знижено до певної межі, то за рахунок гранту може бути сплачено до 20% суми боргових зобов'язань за кредитом.

Паралельно запроваджуються заходи з модернізації та ремонту житлових будинків (без особливих вимог щодо енергозаощадження, крім встановлених законодавством).

Досвід запровадження в Німеччині заходів енергозаощадження підтверджує, що на шляху подолання адміністративно-господарсько-фінансових перешкод важливе значення має поєднання таких компонентів, як інформація, законодавчі вимоги, податки та фінансова підтримка.

Державна підтримка безпосередньо енергозаощадження полягає у:

- прийнятті відповідної законодавчої бази заходів (стандарту) для запровадження;
- наданні фінансової допомоги для запровадження заходів з енергозаощадження за дотримання певних умов;
- інформуванні інвесторів та споживачів про заходи та результати їх виконання;
- встановленні чіткої процедури оподаткування в цій галузі.

Державна фінансова підтримка може бути надана тільки в межах наявних бюджетних ресурсів, вона повинна діяти лише тимчасово та мати цільове використання.

Щоб уникнути неефективного використання бюджетних ресурсів, у Німеччині фінансова допомога вважається доцільною лише в таких інвестиційних енергозаощаджувальних проектах, що сприяють захисту навколишнього середовища і не приносять прибутку впродовж 10 років.

Досвід "нових" федеральних земель з впровадження енергозаощаджувальних заходів у житлових будинках свідчить, що модернізація житлового фонду повинна бути складовою частиною загальної стратегії модернізації економіки. У зв'язку з міграцією населення із Східної Німеччини існувала загроза, що навіть відремонтовані будинки не матимуть попиту на ринку житла. У такому випадку фінансова підтримка може бути неефективною, оскільки держава бере участь у фінансуванні ремонтів незаселеного житла. Щоб уникнути таких випадків, необхідно надавати фінансову підтримку житловим компаніям лише у разі, якщо в них є довгострокова концепція модернізації, наприклад, якщо був проведений попередній аналіз портфеля активів або застосований рейтинговий метод.

Гранти дійсно є ефективним і стимулюючим механізмом фінансової підтримки. Як правило, бюджетні ресурси незначні, і впровадження цього механізму не може бути забезпечене політичними методами. Це також стосується податкових пільг. Якщо бюджетні ресурси обмежені, як у сучасній Німеччині, то більш доцільно впроваджувати програми бюджетної підтримки на основі повернення, а саме - кредити з низькою відсотковою ставкою, тому що вони зайво не обтяжують бюджет.

Система фінансової підтримки повинна бути простою і чіткою, тобто схема надання кредитів і грантів повинна забезпечувати прозорість їх розподілу. В Німеччині інвестори відчувають певний інформаційний голод, тому що інформації замало і вона часто буває недостовірною. Недостатньо повну інформацію надають банки, інженерні служби, що беруть участь в ремонті, та планувальні структури. Ця проблема може бути вирішена за допомогою професійних консультантів, але їх бракує навіть зараз.

Нині дешеві кредити, що надаються в рамках програми, є найважливішою формою фінансової підтримки у сфері ресурсозбереження та енергозаощадження в житловому фонді Німеччини. Ці програми побудовані за однією моделлю, і процедура розгляду заявок, що подаються в банки або ощадні каси, досить проста. Проблема полягає в тому, що банки надають низьковідсоткові кредити тільки за запитом і не поширюють інформації про них, оскільки вартість консалтингових послуг банків висока і не покриває норму прибутковості при таких кредитах.

Як правило судові позови відносно державної фінансової підтримки не є винятком, окрім податкових пільг. Ось чому деякі інвестори надають перевагу податковим пільгам, оскільки їх легко спланувати. Наприклад, якщо в будинках були впроваджені заходи з енергозаощадження, то можливо отримати пільги з податку на прибуток. Це, так би мовити, можливий приклад, а конкретні умови розробки покладені на Федеральний Уряд.

Підсумовуючи вищезазначене, сформуємо основні вимоги до будь-якої програми підтримки, а саме:

- проста схема та зрозумілі правила надання підтримки;
- прозорість розподілу допомоги та вільний доступ до необхідної інформації;
- висока кваліфікація фахівців в банках, що займаються фінансуванням програм.

Одним з концептуальних завдань вітчизняного паливно-енергетичного комплексу є перехід житлово-комунального комплексу з газу на електрозабезпечення з одночасною модернізацією невиправданого енергоємного виробництва, що потребує не лише технічних рішень, але і нормативно-правового урегулювання і супроводу.

Уже зараз для системи житлово-комунального господарства розробляються і впроваджуються програми переходу з газу на електроспоживання, спрямовані на зменшення економічної залежності України від імпорту енергоносіїв, а також пакети нормативно-методичних документів для забезпечення проектування, впровадження й експлуатації принципово нових технологій і систем.

Виходячи із технічних характеристик сучасного теплотехнічного обладнання та будівельних матеріалів, прийнято низку нових нормативно-правових актів, які регламентують різні аспекти енергозбереження у виробничій та житловій сферах. Це, зокрема, Закон України "Про енергозбереження", нові державні стандарти України та будівельні норми [10, 12, 13].

Разом з тим загальний огляд технічних заходів з ресурсозбереження, що застосовуються в закордонній практиці, та світовий досвід свідчать про можливість економії паливно-енергетичних ресурсів за рахунок впровадження енергозощаджувачих технологій, матеріалів та організаційних заходів.

На житловий фонд припадає значна частка загального обсягу споживання енергії, зниження якої дозволить зекономити енергоресурси та зменшити викиди окису вуглецю в атмосферу. Тому саме теплотехнічна санація будинків є ефективним способом досягнення сталого стану будинків та охорони клімату і навколишнього середовища.

Споживання понаднормованої енергії будинком означає значні втрати коштів, які замість того, щоб бути використаними для створення додаткової вартості, витрачаються на чисте споживання і тільки обтяжують підприємства ЖКГ та громади.

У разі поступового підвищення цін на енергоносії в майбутньому, споживачі послуг ЖКГ неминуче будуть поставлені перед ризиком додаткових витрат і дефіцитом постачання.

Будинки з теплоізоляцією мають вищий температурний комфорт і менші ризики з огляду як на зростання цін на енергоносії, так і щодо обмеження якості життя взагалі.

З огляду на приведені вище переваги, оціночна вартість житлового будинку (і відповідно квартир), де проведені енергозощаджувачі заходи, значно вища, особливо у довгостроковій перспективі, ніж аналогічна вартість будинку без покращення конструктивних елементів і до того ж погано герметизованого.

У процесі вибору та впровадження ефективних енергозощаджувачих заходів у житловому фонді роблять принципову різницю між:

- заходами, що стосуються опалювального устаткування та технічних постачальних і розподільних мереж. Вони покращують коефіцієнт корисної дії (наприклад, співвідношення параметри з опалення/параметри із споживання) опалювального устаткування або підготовки гарячої води;
- заходами, що впливають на споживання теплової енергії. Ці заходи стосуються огороджувачих конструкцій будинку та вентиляції.

Значні втрати тепла в будинках без теплоізоляції або в погано ізольованих будинках виникають, в основному, через високу теплопровідність огороджувачих конструкцій (так звані трансмісійні витрати). З іншого боку, існує низка будівельно-технічних заходів, які дають змогу значно скоротити ці втрати. Такі заходи порівняно недорогі в реалізації і, в основному, економічно рентабельні. Стандарт теплопровідності будинку, який визначає погіршення в тепловій енергії, має більше значення, ніж втрати тепла через систему опалення, котра повинна забезпечувати потреби у теплі. Тому доцільно, щоб система опалення розраховувалась згідно з обсягами тепла, необхідного для опалення конкретного будинку. Якщо теплоізоляція будинку буде проведена після модернізації системи опалення, це може призвести до надлишкового споживання тепла у будинку, наслідком якого може бути не лише підвищення комфортності будинку, а й надзвичайно високі інвестиції. Слід наголосити, що насамперед має бути проведена енергосанація будинку і лише потім - модернізація системи опалення. Інша причина, через яку доцільно проводити теплотехнічну модернізацію не лише системи опалення, а і всього будинку, полягає в тому, що будинок розрахований на довший строк експлуатації, ніж технічне обладнання. Теплотехнічний стандарт для будівель встановлюється на довший строк, ніж для системи опалення.

Для визначення потреби будинку в тепловій зовнішній енергії існує кілька простих алгоритмів розрахунку енергобалансу будинку. При цьому розраховуються як втрата тепла при трансмісії та вентиляції так і отримання додаткового тепла від сонячної енергії, що надходить через вікна, а також виникає усередині приміщення шляхом накопичення тепловіддачі людей та побутових електроприладів. Ці програми дозволяють спланувати її та надійно оцінити усереднену потребу будинку в тепловій енергії та середніх нормах споживання.

Принципово важливим є поєднання заходів теплотехнічної санації з першочерговими роботами з ремонту чи модернізації будинку та його окремих елементів. Тобто для додаткового створення оптимальної теплової ізоляції слід використати найбільш сприятливий час, коли так чи інакше потрібно проводити ремонтно-будівельні роботи через поєднання заходів можна значно скоротити витрати на ізоляцію, що суттєво підвищить їх ефективність.

Якщо ремонтні роботи не супроводжуватимуться відповідними ресурсозберігаючими заходами, то можливості з покращення ситуації будуть втрачені на багато десятиліть наперед. При проведенні модернізації будинків потрібно завжди передбачати заходи з підвищення теплоефективності шляхом збільшення товщини захисною теплоізолюючого прошарку, оскільки витрати на додаткові сантиметри ізоляційного матеріалу, як правило, невисокі.

Критерієм оцінки економічної рентабельності може слугувати динамічний метод ануїтету, еквівалентний методу капіталізованої вартості (методу приведення до сучасної (фактичної) вартості). При цьому кошти, що витрачені на додаткові інвестиційні вкладення (у тому числі перевитрати із вартості нормального ремонту) розподіляються на річні капітальні витрати, які впродовж усього строку життєдіяльності заходів залишаються незмінними. Загальні річні витрати складаються із капітальних витрат, середньорічних витрат на енергію, із додаткових витрат (наприклад, витрати на обслуговування технічного обладнання будинку чи на допоміжну енергію). Якщо ці розрахункові річні кошти для варіанту модернізації будинку разом із заходами з енергозаощадження нижчі, ніж без них, то в цьому разі такий захід є економічним.

Цей підхід містить деякі невизначеності: ціни на енергію у майбутньому є вирішальними для такої оцінки, але вони повинні обов'язково братися до уваги.

Термоізоляція дозволяє знизити ризик пошкодження конструктивних елементів будинку. За рахунок підвищення температури внутрішніх поверхонь та елементів конструкцій будинку можна звести до мінімуму проблеми, викликані конденсацією парів води та підвищенням вологості структурних елементів.

Енергозаощадження подовжує життя будинків. Власні розрахунки та практичний досвід показали, що наприклад, від 15 до 40% площі віконного прорізу припадає на віконні рами, тому якість матеріалу, з якого виготовлені рами, має вирішальне значення для збереження теплової енергії.

Дефекти заповнень віконних та дверних прорізів у стінах є одними з найпоширеніших порушень, що призводять до негативних змін мікроклімату в приміщеннях. Нещільності в конструкціях заповнень є причиною інфільтрації холодного повітря та зниження теплової ефективності будинку на 20-35%.

Розміри прорізів є причиною витрачання тепла: втрати тепла з 1 м² площі віконного прорізу у 10 разів перевищують витрати крізь стіни.

Отже ми дійшли висновку, що серед дієвих засобів підвищення теплової ефективності стін, що мають віконні та дверні прорізи, є такі:

- зменшення кількості та площі прорізів;
- утеплення та герметизація щілин по периметру віконних та дверних заповнень (поліуретановою піною; поролоновими смужками з клейкими шаром або ущільнювачами з пористої м'якої гуми, силікону та ін.);
- встановлення додаткового скла або герметичних вакуумних одно - двокамерних віконних склопакетів (забезпечує зменшення витрат тепла на 20-30%).

За технічними характеристиками найкращі показники з опору теплопередачі мають двокамерні віконні склопакети, але і вони можуть бути вдосконалені за рахунок:

- застосування тепловідбивних плівок. Взимку такі плівки дозволяють знизити витрати тепла на 30%, а влітку значно зменшити проникнення тепла в приміщення;
- встановлення зовнішніх жалюзі і віконниць, призначених для зменшення інфільтрації, тепловтрат та зниження перегріву приміщень влітку.

При заміні тільки вікон на сучасні скло пакети, тільки у ЖКГ можливо заощадити 13 млн.т умовного палива на рік, що одночасно зменшить викиди CO₂ на 36 млн.т. щорічно. Ще більшу економію можна забезпечити шляхом теплової ізоляції стін житлових будинків і робити це можливо і без відселення мешканці.

У процесі планування заходів з енергозаощадження необхідно розрахувати енергетичний баланс будинку з урахуванням потреби в опаленні приміщень: гарячого водопостачання, втрат тепла в розподільчих мережах та накопичувачах, а також рівень ефективності систем виробництва тепла. Порівняння розрахункових параметрів з показниками аналогічних будинків, що пройшли повну ресурсозберігаючу модернізацію, покаже якість ресурсозбереження в даному будинку.

Енергетичні сертифікати (або паспорти) будинків у котрих фіксується якість ресурсозаощадження при опаленні, є достовірною інформацією для власників та мешканців будинку. Для формування енергетичного паспорта необхідні чіткі алгоритми розрахунку загальної потреби в ресурсах та правила подання цих даних у документах. В країнах Євросоюзу широке запровадження енергопаспортів (для кожного нового будинку і для кожного старого будинку при зміні власника) почалось кілька років тому відповідно до останньої директиви ЄС.

Центром логістичних технологій Запорізького національного університету спільно з Інститутом фасіліті менеджменту (м. Берлін) складено енергопаспорт для багатопверхового будинку серії Р96 у м.Запоріжжі, а також визначено доцільність і наслідки його енерготехнічної санації з подальшими можливостями управління нерухомістю та прилеглими територіями [3].

Передумовою успішної реалізації потенціалу ресурсозбереження є запровадження плати згідно з фактичним споживанням ресурсів у кожному будинку і кожній квартирі. Якщо теплопостачальні підприємства не виставляють власникам будинків рахунки за фактично споживані ресурси (котрі вимірюються у м³ газу, літрах мазуту чи кВт електроенергії), то у власників будинку не виникатиме потреба в економії ресурсів. Тому тарифи на енергоресурси, що прив'язані до площі приміщення, а не до обсягів фактичного споживання, є головною перешкодою при проведенні ресурсозберігаючих заходів. Так само складаються стосунки між власниками будинків і наймачами квартир у багатоквартирних будинках

або між власниками квартир в об'єднаннях співвласників багатоквартирних будинків: оплата за надані послуги повинна розраховуватися на основі фактичного споживання для кожної квартири окремо. Відповідно до прийнятої у Німеччині постанови про розподіл витрат на тепло, від 50 до 70% річних витрат на тепло та гарячу воду повинно розподілятися між наймачами або власниками житла згідно з обсягами спожитого тепла.

Як свідчить досвід співпраці з житловими підприємствами у Східній Німеччині, запровадження системи розподілу вартості тепла згідно з фактичним обсягом споживання має вирішальне значення для формування відповідного ставлення населення до ресурсів. В перші роки існує необхідний процес адаптації, оскільки в деяких випадках громадяни змушені звикати до того, що «нормальна» кімнатна температура це 20, а не 24°C.

Будинкові приєднувальні пункти були в основному незадовільно оснащені приладами управління та регулювання. Підготовка гарячої води здійснювалася в будинках через центральний накопичувач у підвальних приміщеннях; накопичувач і підключена до нього внутрішня мережа були недостатньо захищені від тепловтрат. Відповідно до цього частка споживання гарячої води була у Нових Федеральних Землях іноді вдвічі вищою, ніж у Західній Німеччині.

Спочатку, після возз'єднання, високі ціни на теплову енергію через не ефективну систему централізованого тепlopостачання (були вищі, ніж у Західній Німеччині) скоротилися на 25%.

Реконструкція загальної мережі опалення в багатьох випадках вимагала також і перегляду площі батареї залежно від стану систем (насамперед, ступеня зношеності та вапняного нальоту).

Між іншим, дуже часто, як було встановлено пізніше, системи централізованого тепlopостачання мали надмірну потужність, що перевищувала дійсні потреби у теплі. Причинами цього були:

- покращення ефективності самого тепlopостачання;
- покращення центральних пунктів регулювання розподілу тепла;
- створення можливості для індивідуального регулювання тепла та розподілу вартості спожитого тепла згідно з фактичними витратами;
- часткова енерготехнічна санація будинків;
- відмова від панельного способу забудови, внаслідок зменшення попиту на ринку житла.

Авторським колективом проведено досить багато спільних впроваджень і підготовлено рекомендацій (в основному, видані німецькою) з питань енерготехнічної модернізації будинків. Значна увага приділялася різним типам панельних будинків, зведених у великій кількості у Східній Німеччині. Були проведені дослідження і підготовлені рекомендації, які містили детальний аналіз різних типів будинків.

Наприклад, від зменшення споживання ресурсів на опалення панельних будинків перших масових серій семи різних типів у Східній Німеччині до і після модернізації, отримана економія становить від 45 до 77% від суми загальних витрат на комунальні послуги.

Реалізовані проекти з концепції "Наукові принципи реформування і розвитку житлово-комунального господарства" із Східної Німеччини в інших країнах Центральної та Східної Європи у кожному конкретному випадку потребували адаптації. При цьому, якщо спочатку основна увага під час впровадження технічних рішень приділялася поліпшенню теплоізоляції будинку, то пізніше проекти ґрунтувалися на системному підході до вирішення проблеми з урахуванням можливостей фінансування.

Системний аналіз житлового фонду міста, регіону чи навіть країни можна провести на основі існуючої типології будинків. При цьому враховуються загальні якісні характеристики окремих типів будинків, що охоплюють усі будівельні технології та періоди забудов. На основі аналізу типових зразків-репрезентантів кожної серії будинків, з точки зору енергозаощадження і рівня фінансування, можна зробити загальні висновки для усіх будинків даного типу, перед тим, як буде проведений їх конкретний аналіз.

Якщо за статистичними даними установити кількість будинків кожної серії в загальному житловому фонді міста, регіону чи країни, то можна розрахувати потенціал економії енергоресурсів для житлового фонду загалом.

За прийнятою у Німеччині класифікацією будинків, існує 38 різних типів будинків. У той же час класифікація будинків м. Ужгорода в Україні, налічує 11 типів будинків.

З метою прискорення аналізу даних будівлі, що потребує покращення енергетичних показників можна використовувати формуляр EVEBI [3]. Результати такого обстеження висвітлюються у консультативних звітах про споживання енергії на підставі яких приймаються остаточні рішення щодо модернізації або санації будівель.

На практиці найчастіше справу доводиться мати кожного разу з окремим індивідуальним проектом, але досвід засвідчує, що цільові функції та економічні заходи дуже часто схожі між собою.

Будинки відрізняються один від одного, з точки зору енерготехнічних показників, через різний спосіб будівництва та їх компактність (зовнішня поверхня/об'ємні параметри). Але будинки, збудовані в певні періоди, мають схожі характеристики, і це дає можливість застосувати, відповідно, аналогічні заходи енерготехнічної санації.

Класифікація (типологія) житлових будинків, зі схожими енергорелевантними параметрами об'єднується в один тип, дає можливість громадам, регіонам чи країнам розробляти програми енерготехнічної санації житлового фонду на основі системного аналізу будинків-репрезентантів від кожного типу будинків і розробляти енергетичні

паспорти як складову частину технічних паспортів будівель.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На сьогодні житлово-комунальне господарство, ураховуючи його фінансовий стан, є найбільш технічно відсталою галуззю з багатьма проблемами, що останнім часом суттєво загострилися. Серед фундаментальних чинників таких проблем є низька енергоефективність. Отже це свідчить про наявність системної кризи в галузі, що заслуговує на значно більшу увагу з боку держави і суспільства та потребує кардинальних змін.

На житловий фонд припадає значна частка загального обсягу споживання енергії, зниження якої дозволить зекономити енергоресурси та зменшити викиди окису вуглецю в атмосферу. Тому саме теплотехнічна санація будинків є ефективним способом досягнення сталого стану будинків та охорони клімату і навколишнього середовища. Найбільш рентабельними вони є у випадку їх поєднання з проведенням поточного чи капітального ремонту будинку.

Аналіз закордонного досвіду розв'язання проблем енергоефективності свідчать про можливість економії паливно-енергетичних ресурсів за рахунок впровадження енергозощаджуючих технологій, матеріалів та організаційних заходів.

Досвід запровадження в Німеччині заходів енергозощадження підтверджує, що на шляху подолання адміністративно-господарсько-фінансових перешкод важливе значення має поєднання таких компонентів, як інформація, законодавчі вимоги, податки та фінансова підтримка.

Література

1. *Особливості енергетичного аудиту житлових і громадських будинків* / О.Возняк, О.Довбуш, Ю.Юркевич, В.Желих // *Ринок інсталяцій*. – 2003. - №1. – С.6-7.
2. *Возняк О. Теоретичні передумови оптимізації сукупних термореновацій при проведенні енергетичного аудиту будинку* / О.Возняк, Ю.Юркевич, В.Желих // *Вісник НУ "Львівська політехніка" "Теплоенергетика. Інженерія докiлля. Автоматизація."* – 2003. - №476. – С.140-145.
3. *Інвестиційно-інтеграційні технології соціально-економічного розвитку регіону: Монографія.* / Волков В.П., Горошкова Л.А., Панкова М.О. – Запоріжжя: ЗНУ, 2011. – 290 с.
4. *Наукові засади реформування і розвитку житлово-комунального господарства: Монографія.* / Поважний О.С., Попов О.П., Запатріна І.В., Волков В.П. та ін. Черкаси: Брама-Україна, ЧДТУ, 2011. – 436 с.
5. *Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.ua>.*
6. *Програма економічних реформ на 2010–2014 р.р. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава". [Електронний ресурс]. – Доступний з Pravda.com.ua/articles/2010/0612/5102337.*
7. *Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www:niss.gov.ua/Monitor/September10/3.htm>*
8. *Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка; відп. За випуск В.А. Головка. – К.:Консультант, 2006. – 575 с.*
9. *Саницький М.А. Проблеми енергозбереження в сучасному житлово-комунальному будівництві* / М.А.Саницький, О.Р.Позняк // *Ринок інсталяцій*. – 2005. - №4. – С.22-23.
10. *ДБН В.2.6-31:2006 "Конструкції будинків і споруд. Теплова ізоляція будівель".*
11. *Директива 2002/91/ЄС Європейського парламенту і Ради від 16 грудня 2002 року.*
12. *Закон України "Про енергозбереження" // Відомості Верховної Ради України. - 1994. - №30. - С. 283.*
13. *Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про енергозбереження" // Відомості Верховної Ради України. - 2006. - № 15. - С. 126.*
14. *Колесник Є. Особливості термомодернізації будівель в Польщі. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://patriot-nrg.ua/ukr/savings/view/28>*
15. *Energy Policies of IEA Countries 2006 - OECD/IEA, 2006. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.iea.org/Textbase/publications> [21.09.2009].*

УДК 657.063

Яременко Л.М.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аудиту та контролінгу
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджено існуючу систему впровадження управлінського обліку на підприємстві. Описано проблеми впровадження управлінського обліку. Охарактеризовано основні відмінності між управлінським та фінансовим обліком.

Ключові слова: управлінський облік, система, проблеми управлінського обліку, фінансовий облік, підприємство.

Исследовано существующую систему внедрения управленческого учета. Описаны проблемы внедрения управленческого учета. Охарактеризованы основные различия между управленческим и финансовым учетом.

Ключевые слова: управленческий учет, система, проблемы управленческого учета, финансовый учет, предприятие.

The existing system of implementation of management accounting in the enterprise. We describe the problems of implementing management accounting. The basic differences between management and financial accounting.

Key words: management accounting system, the problems of management accounting, financial accounting, enterprise.

Актуальність теми. За сучасних умов для успішного контролю й управління витратами на виробництво продукції та формування її собівартості важливо впроваджувати управлінський облік. Однак, це не означає, що фінансовий та бухгалтерський облік втрачає свою роль та значення в управлінні підприємством. Збагачений оперативним аналізом руху грошових коштів, динаміки інвестиційних витрат в інноваційний розвиток підприємства фінансовий облік безпосередньо використовується в управлінні підприємством. У вітчизняній вищій школі управлінський облік як самостійна наука викладається з кінця 1990-х років після надання йому офіційної легітимності в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» який передбачає самостійний вибір підприємствами системи і форм внутрішньогосподарського обліку, звітності та контролю господарських операцій, але суб'єкти господарювання на даному етапі не готові самостійно виконувати подібну методологічну роботу [2].

Усвідомлення потреби та бажання запровадити управлінський облік ще недостатньо для здійснення цього наміру. На шляху впровадження управлінського обліку є певні перешкоди, які полягають у подоланні дискусійних проблем методології обліку та в необхідності організаційних заходів щодо його впровадження.

Ступінь дослідження. Сучасні публікації науковців висвітлюють напрями розвитку управлінського обліку в контексті його адаптації до вимог вітчизняної економіки, міжнародних глобалізаційних процесів, динамічно змінюваного внутрішнього й зовнішнього середовища підприємств. Більш як 10-річний досвід наукової розробки теорії і методології управлінського обліку, накопичений зарубіжний і вітчизняний досвід обумовлюють необхідність узагальнення та систематизації наукових поглядів щодо концептуальних засад та перспектив розвитку управлінського обліку.

Проблеми розвитку управлінського обліку знайшли своє відображення у працях зарубіжних дослідників: К.Друрі, Р.Ентоні, В.Б.Івашкевича, Т.П.Карпової, Е.Майєра, Б.Нідлза, С.Н.Ніколаєвої, В.Ф.Палія, Дж.Ріса, Т.Скоуна, Ч.Т.Хорнгрена, А.Д.Шеремета, А.Яругової та інших вчених. В Україні проблемам управлінської орієнтації бухгалтерського обліку присвячені роботи Ф.Ф.Бутинця, С.Ф.Голова, М.С.Пушкаря, В.В.Сопка, М.Г.Чумаченка та інших вчених.

Мета написання статті полягає у дослідженні існуючої системи впровадження управлінського обліку на підприємствах та виділення основних проблем його функціонування.

Виклад основного матеріалу. Управлінський облік є підсистемою бухгалтерського обліку, яка формує інформацію для бізнес-стратегії, планування, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень, ефективного використання ресурсів, корпоративного управління за різними видами діяльності. Управлінський облік – порівняно новий напрям бухгалтерського обліку, який асоціюється з конкретними іменами таких відомих американських фахівців, як Р. Емерсон, Ч. Гаррісон, Р. Каплан, Ч. Хорнгрен [5, с. 21-24].

В сучасних умовах усвідомлення потреби та бажання запровадити управлінський облік на підприємствах України є недостатньо виконаним. На шляху впровадження управлінського обліку є певні перешкоди, які полягають у подоланні дискусійних проблем методології обліку та в необхідності організаційних заходів щодо його впровадження.

Деякі автори, зокрема Ф.Ф. Бутинець поставили під сумнів існування в Україні управлінського обліку. Порівнявши визначення даного виду обліку, яке подається у ряді опублікованих робіт, цей автор перш за все визначає, що у світі існує кілька близьких за змістом понять, а саме: у Франції – маржинальний облік, у Німеччині – обчислення витрат і результатів і лише в англійських країнах (США, Англії та Канаді) – управлінський облік. Деякі автори цієї проблематики звертають увагу на те, що в це поняття входить не тільки формування та контроль витрат на протязі звітного періоду, а і обґрунтовується необхідність прийняття управлінських рішень на перспективу[1, с. 8-13].

Суттєвим гальмом поширення управлінського обліку в країні залишається відсутність чіткого визначення переліку складових цього обліку. Завдяки управлінському обліку бухгалтер за потребою, крім власне обліку та калькулювання собівартості продукції, займається нормативним плануванням, економічним аналізом та підготовкою управлінських рішень. Система управлінського обліку не будується для однієї цілі. В більшості випадків це комплекс (набір) цілей, результатом досягнення яких є ефективне управлінське рішення.

Узагальнюючи системи побудови управлінського обліку на підприємствах України, можна виділити три системи, що зображені на рис. 1-3.

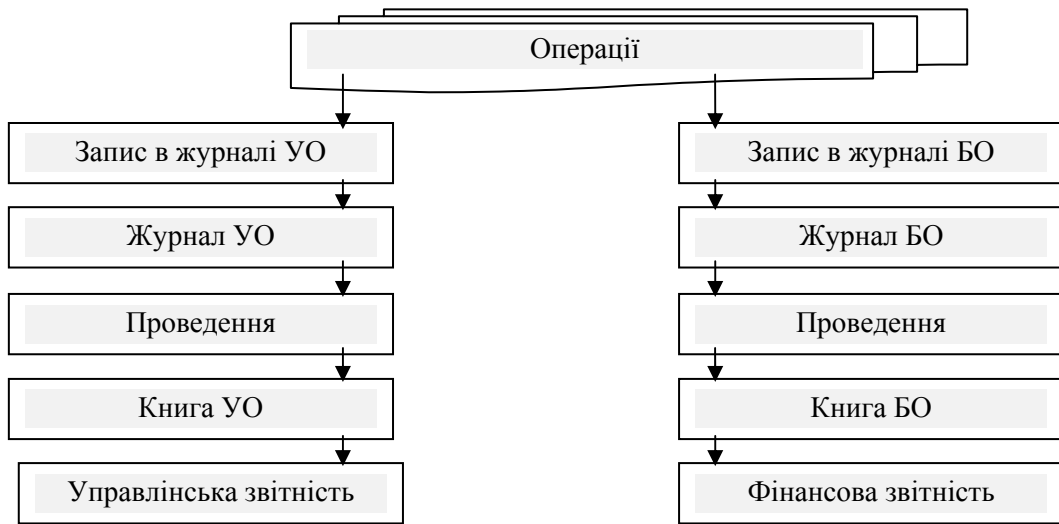


Рисунок 1. Перша система побудови управлінського обліку

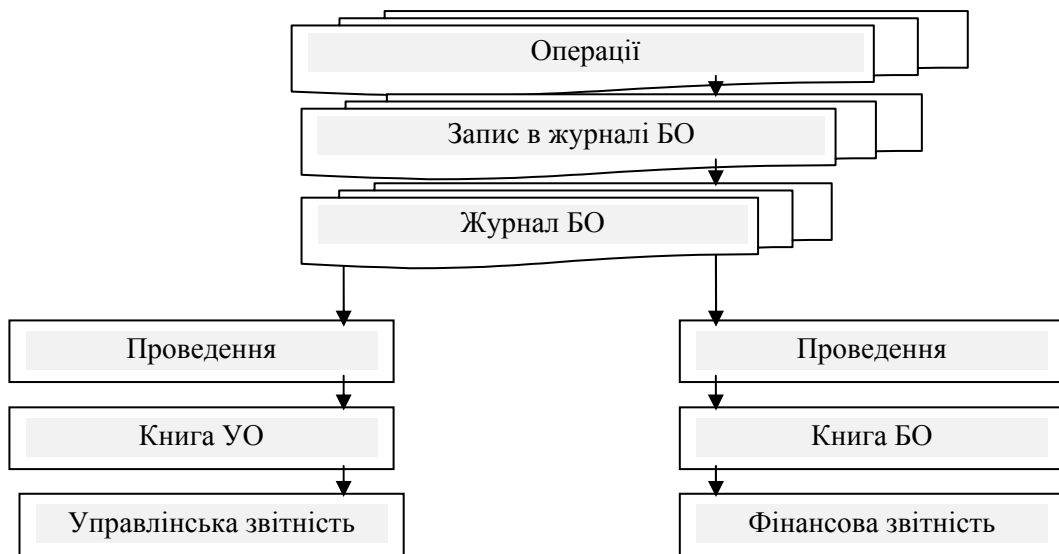


Рисунок 2. Друга система побудови управлінського обліку

Кожна із систем організації управлінського обліку має свої недоліки та переваги. Перша та друга системи дають можливість отримувати чітку інформацію щодо кожної з операцій, формувати звіти незалежно від бухгалтерського закриття періоду, отримувати інформацію з конкретно заданою деталізацією даних і т.п.

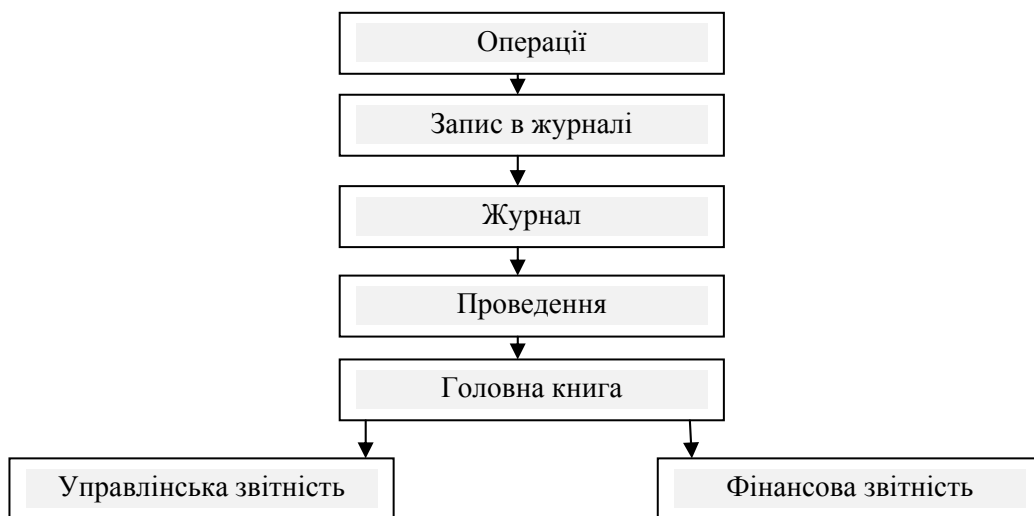


Рисунок 3. Третя система побудови управлінського обліку

Варіант функціонування системи на основі єдиної головної книги становитиме управлінські звіти в часову залежність від бухгалтерського закриття періоду, до реєстрів бухгалтерського обліку. За таких умов втрачатиметься не тільки оперативність управлінських рішень, але й можливість отримання аналітичних звітів не наприкінці місяця або кварталу, а в необхідний період [4, с.27-35].

Проте багато українських підприємств функціонує зараз використовуючи саме третю систему побудови управлінського обліку (на базі єдиної головної книги).

Бутинець Ф.Ф. виділяє основні відмінності між управлінським та фінансовим обліком:

- управлінський облік не підпорядковується загальноприйнятим бухгалтерським стандартам і схемам, тоді як фінансовий – чітко регламентований за змістом і формами подання інформації;
- в управлінському обліку зосереджується увага на конкретних сегментах господарської діяльності, а не на діяльності підприємства в цілому, як у фінансовому обліку;
- управлінський облік на відміну від фінансового не є обов'язковим, і керівництво самостійно вирішує, вести його чи ні, якщо так, то в якому обсязі;
- управлінський облік як правило децентралізований, а фінансовий здійснюється в центральній бухгалтерії [1, с. 458-459].

На основі відмінних і спільних рис між фінансовим і управлінським обліком, можна виділити наступні проблеми функціонування системи управлінського обліку на українських підприємствах:

- вибір варіанту побудови системи (найбільш відповідальний крок, адже розмір підприємства, галузь та сфера діяльності вимагатимуть індивідуального підходу, що призведе до проблем підприємства);
- робота над побудовою системи управлінського обліку фінансового департаменту (багато підприємств розпочинають роботу з вдосконалення системи з визначення функцій фінансового департаменту в частині управлінського обліку визначаючи параметри інформації, що надходитиме з інших організаційних рівнів, продумання форм її вираження, термінів надходження та правильності подання цієї інформації);
- відсутність продуманої організаційної структури підприємства, невизначеність з виконавцями та користувачами інформації призводитиме до конфлікту даних та неможливості не тільки отримувати результати роботи, але й здійснювати їх контроль;
- невизначеність кваліфікаційних вимог до спеціалістів, котрі відповідають за постановку та ведення управлінського обліку;
- складність у технічному функціонуванні системи (на українських підприємствах управлінський облік ведеться шляхом ручного заповнення даних з використанням стандартних пакетів MS Excel, що призводить до великої кількості помилок через «людський фактор»).

Також слід відмітити, що суттєвим гальмом поширення управлінського обліку в країні залишається відсутність чіткого визначення переліку складових даного обліку. Завдяки управлінському обліку бухгалтер за потребою, крім власне обліку та калькулювання собівартості продукції, займається нормативним плануванням, економічним аналізом та підготовкою управлінських рішень [3].

Отже, при постановці управлінського обліку необхідно вирішити такі завдання:

1. Розробити фінансово-організаційну структуру підприємства, яка б дозволяла виділення центрів фінансової відповідальності.
2. В положенні про облікову політику підприємства ввести інформацію про вибрану форму ведення управлінського обліку.
3. Розробити склад, сутність і формати управлінської звітності.
4. Методи управлінського обліку витрат і калькуляції собівартості.
5. Управлінський план рахунків і моделі типових господарських операцій.
6. Здійснювати набір та належну підготовку фахівців з управлінського обліку.

Висновки. Виходячи з вище сказаного, можна зробити висновок, що управлінський облік є ефективним інструментом управління, тому що створює конкурентні переваги в ринковому середовищі, а саме, забезпечує підприємство ключовою інформацією.

Поступове становлення та розвиток управлінського обліку – є одним із напрямів удосконалення вітчизняної системи обліку та звітності як ключового інформаційного інституту в забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки. Сучасні вчені, що займаються проблемами адаптації системи управлінського обліку до вітчизняної економіки, перспективи розвитку обліку вбачають у таких напрямках:

- формування системи стратегічного управлінського обліку;
- розвиток методики управлінського аналізу;
- вдосконалення методичного інструментарію управлінського обліку, зокрема: аналіз вартісного ланцюжка; калькулювання на основі діяльності (ABC); калькулювання життєвого циклу; цільове калькулювання; калькулювання для безперервного вдосконалення;
- регулювання галузевого управлінського обліку (розробка галузевих методик організації управлінського

обліку, інструкцій по визначенню собівартості продукції та проведення управлінського аналізу);

- наукове обґрунтування ефективної моделі управлінського обліку з урахуванням як зовнішніх, так і внутрішніх чинників.

Література

1. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності «облік і аудит» вищих навчальних закладів. / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, З.Ф. Канурна, Н.М. Малюга; За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП «Рута», 2005. – 480 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»: [прийнято ВР 16.07.99р. № 996-14 зі змін. та доповн.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
3. Колос І. Інформація підприємства та режим доступу до неї / І. Колос // Вісник податкової служби. – 2005. - № 27.
4. Левицька С. Управлінський та внутрішньогосподарський облік: завдання, мета, чинники ефективного впровадження / Левицька С. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №2. – с. 27-35.
5. Нападівська І.В. Управлінський облік / Нападівська І.В. – К.: КНТЕУ, 2009 – с.54.

УДК 657.421.3

Єременко А.В.,
к.е.н., докторант НДЕІ

ВПЛИВ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА (БІЗНЕСУ)

У статті досліджено роль та вплив нематеріальних активів на вартість підприємства (бізнесу), а також існуючі проблеми визначення вартості підприємства при взаємодії як балансових, так і позабалансових нематеріальних активів підприємства.

Ключові слова: нематеріальні активи, вартість підприємства (бізнесу), інтелектуальний капітал, гудвіл.

В статье исследована роль и влияние нематериальных активов на стоимость предприятия (бизнеса), а также существующие проблемы определения стоимости предприятия при взаимодействии как балансовых, так и внебалансовых нематериальных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, стоимость предприятия (бизнеса), интеллектуальный капитал, гудвилл.

The article examines the role and influence of intangible assets on the value of the enterprise (business), and existing problems of determining the value of the enterprise in the interaction between balance and off-balance sheet intangible assets of the company.

Key words: intangible assets, cost of enterprise (business), intellectual capital, goodwill.

Актуальність дослідження. Сьогодні, у часи виходу компаній на міжнародний фондовий ринок, залучення іноземних інвестицій, злиття і поглинання проблема управління вартістю підприємством (бізнесу) виходить на перший план та набуває все більшого значення. Ряд підприємств купується для подальшого перепродажу, і акціонер ставить менеджменту головну задачу: підвищення вартості підприємства (бізнесу). Власник розглядає покупку підприємства (бізнесу) як середньострокові або довгострокові інвестиції і основна мета власників (акціонерів) – це отримання максимального прибутку як від операційної діяльності, так і від продажу підприємства (бізнесу). І саме вартість НМА підприємства досить часто є ключовою та основною складовою у вартості підприємства (бізнесу), що дозволяє підвищити загальну ефективність і прибутковість діяльності підприємства.

У даний час для більшості підприємств і організацій величезну роль відіграє формування нових механізмів господарювання саме з урахуванням НМА, орієнтованих на ринкову економіку, а також покращення параметрів виробничих процесів у швидко змінних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища.

Сучасна практика зарубіжних та вітчизняних підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін у складі НМА. Пошук підходів та методів до формування ефективної структури підприємства з урахуванням вартості НМА зумовлює здійснення комплексних досліджень та визначає актуальність теми статті.

Ступінь дослідження проблеми. Проблема впливу НМА на вартість підприємства (бізнесу) досить широко розглядається сьогодні в науковій та публіцистичній літературі. Теоретичною базою для аналізу стали наукові праці таких вчених-економістів як Валдайцев С.В., Грязнова А.Г., Десмонд Г.М., Келлі Р.Е., Козирев А.Н., Макаров В.Л., Мікерін Г.І., Пратт Ш., Рутгайзер В.М., Федотова М.А., Фішмен Д. Проте, спроби застосувати різні методики впливу НМА на вартість підприємства (бізнесу) багато в чому не систематизовані, що ускладнює практичне вико-

ристання технологій та методів.

Метою статті є аналіз впливу НМА на вартість підприємства (бізнесу), основних аспектів і проблем його вирішення в умовах ринкових перетворень.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх десятиліть спостерігається зміна тенденцій розвитку: від економіки, орієнтованої на матеріальні активи і сфокусованої на кінцевий продукт, до створення економіки, заснованої на знаннях та інноваціях, тобто на нематеріальних активах.

Саме тому останнім часом успішна та ефективна діяльність суб'єктів господарської діяльності відбувається в умовах жорсткої конкуренції. Конкурентна ринкова середу створює найбільш сприятливі умови економічного розвитку, як окремого підприємства, так і суспільства в цілому, є рушійною силою соціального і економічного прогресу. Створення та утримання конкурентних переваг залежить від багатьох факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх.

Розглянемо поняття НМА в міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) та національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. НМА, згідно визначень в економічних і фінансових словниках, – це частина майна організації, що не має матеріально-речової форми (або матеріально-речова форма не має істотного значення при його використанні). Крім того, НМА використовуються в господарській діяльності організації досить довго (більше одного року). Вони є немонетарними активами, які можуть мати вартісну оцінку, на основі якої вони ставляться на бухгалтерській облік підприємства. Використання нематеріальних активів – важлива конкурентна перевага, не завжди приймається в розрахунок при управлінні компанією, при розробці стратегії її розвитку. Володіння нематеріальними активами також здатне істотно збільшити капіталізацію компанії, ринкову вартість її акцій. Облік і відображення в бухгалтерських документах прав на наявні нематеріальні активи здатне істотно збільшити вартість чистих активів підприємства.

Нематеріальні активи умовно можна розділити на три групи:

1. Неамортизовані активи, що мають невизначений термін. Нематеріальні активи невіддільні від підприємства: підготовлений персонал, досягнення в просуванні продукції, географічне розташування, репутація.

2. Також неамортизовані активи, що мають невизначений термін, але невіддільні від співробітника підприємства: репутація і професійні навички конкретного співробітника, комерційні здібності тощо.

3. Амортизовані активи, що мають певний термін служби. Нематеріальні активи, які можна поставити на баланс підприємства: торгові марки, авторські права, патенти. Актив, який може бути оцінений окремо.

Велику вагу в сукупній вартості нематеріальних активів має інтелектуальний капітал компанії. Вивчення впливу інтелектуального капіталу на бізнес ведеться довгий час. П. Друкер, класик сучасного менеджменту, стверджував, що в «суспільстві знання» базисним економічним ресурсом є знання, а не природні ресурси або матеріальні активи. Так само П. Друкер писав: «Знання стало ключовим економічним ресурсом і домінантою – і можливо навіть єдиним джерелом конкурентної переваги» [1]. Знання, інтелектуальний капітал компанії є найпотужнішим двигуном виробництва. При формуванні базисної компетенції компанії управління людським інтелектом і конвертація його в корисні товари та послуги стають критичною компетенцією.

При управлінні вартістю компанії управління нематеріальними активами, підвищення їх вартості може істотно вплинути на підсумкову суму реалізації підприємства (бізнесу).

МСФЗ 38 "Нематеріальні активи", що встановлює порядок обліку і відображення НМА в звітності, був розроблений Комітетом з міжнародних стандартів фінансової звітності (КМСФО) одним з останніх - у липні 1998 року. Крім названого стандарту облік НМА стосуються положення МСФЗ 22 "Об'єднання компаній", МСФЗ 36 "Знецінення активів" і деяких інших. При цьому МСФЗ 38 безпосередньо стосується тільки ідентифікованих НМА, причому тільки тих, які не розглядаються спеціально в інших стандартах. Так, МСФЗ 38 не застосовується до фінансових активів, прав на розвідку або розробку і видобуток мінералів, нафти, природного газу та аналогічних не поновлюваних ресурсів. В першу чергу стандарт МСФЗ 38 стосується об'єктів інтелектуальної власності. Облік активів типу гудвіл регулюється стандартом МСФЗ 22, що видається цілком логічним, так як бухгалтерський гудвіл виникає в результаті саме таких операцій [2].

Згідно з п. 7 МСФЗ 38 нематеріальний актив являє собою ідентифікований негрошовий актив, який не має фізичної форми, міститься для використання у виробництві, надання товарів чи послуг або для адміністративних цілей, контрольований компанією в результаті минулих подій, від якого очікується надходження економічних вигод [3].

МСФЗ 38 вимагає, щоб компанія визнавала НМА (за фактичною собівартістю), якщо:

- ✓ очікується, що майбутні економічні вигоди, які відносяться до даного активу, надійдуть у компанію;
- ✓ вартість активу можна достовірно оцінити.

Аспекти обліку гудвілу (goodwill) розглядаються в МСФЗ 22 "Об'єднання компаній" при розгляді розділу покупки однієї компанією іншої. Визначення поняття, сформульоване в параграфі 42 МСБО 22, не залишає сумнівів у тому, що мова йде про чисто бухгалтерському розумінні гудвілу: "Гудвіл, що виникає при придбанні, являє собою платіж, що був здійснений покупцем в передбаченні майбутніх економічних вигод. Майбутні економічні вигоди можуть виникати з ефекту синергії між ідентифікованими придбаними активами, або з активів, які окремо не відповідають вимогам визнання у фінансовій звітності, але за які покупець готовий заплатити при придбанні" [4].

"Перевищення вартості покупки над придбаним інтересом у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань станом на дату здійснення операції обміну, має називатися гудвілом і визнаватися як актив" (параграф 41).

Одне з визначень гудвілу, прийняте Американським товариством оцінювачів (ASA), звучить як «добре ім'я» фірми, яке включає нематеріальні активи компанії: ділову репутацію, місцезнаходження, взаємовідношення з клієнтами, рівень підготовки персоналу тощо [5].

Згідно з п. 4 положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» НМА – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [6].

У процесі аналізу фінансової звітності підприємств, встановлено, що нематеріальні активи не знаходять достовірного відображення, що і призводить до спотворення структури необоротних активів.

Дане твердження підтверджується думкою Брігхем Юджина Ф., який вважає, що амортизаційні відрахування нематеріальних активів систематично недооцінюються, що призводить до спотворення інформації за фінансовими результатами діяльності підприємств [7].

Слід зазначити, що сфера діяльності професійних оцінювачів традиційно ділиться на предметні спеціалізації, серед яких немає такої спеціалізації, як оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності. Виняток з цього правила становить Україна, де оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності виділена в окрему спеціалізацію. У європейських країнах прийнято виділяти в якості окремої спеціалізації оцінку НМА, причому оцінка НМА завжди тісно прив'язана до оцінки бізнесу, в США взагалі оцінка бізнесу і НМА регулюються одним стандартом. Для цього є достатні підстави: єдність підходів і методології оцінки підприємства (бізнесу) і НМА. Така єдність методології при оцінці підприємства (бізнесу) і НМА характерна і для інших країн, в тому числі і України.

Наступне, але не менш важлива підстава для об'єднання оцінки підприємства (бізнесу) й оцінки НМА пов'язана зі зростанням ролі НМА у вартості підприємства. Автор "Століття розуму" Чарльз Хенді писав, що неосяжні НМА корпорації зазвичай в 3-4 рази перевищують вартість всіх її матеріальних активів. Однак Лейф Едвінссон вже в 1996 році вважав ці дані застарілими. Тоді він оцінював коливання даного показника для більшості підприємств у межах від 5:1 до 16:1. Останнім часом важливість неосяжних НМА тільки зростала. Інакше кажучи, вартість сучасних підприємств в основному визначається наявністю у них саме НМА. Разом з тим, говорити про вартість неосяжних НМА слід з обережністю, тому що неосяжні НМА багато в чому складаються з елементів, які в принципі не продаються і, отже, не мають вартості в загальноприйнятому сенсі. У всякому разі, не можна говорити про ринкову вартість неосяжних НМА. При цьому можна говорити про вартість підприємства (бізнесу), оскільки вони час від часу продаються, причому кожна угода в цій галузі дає чимало інформації для аналізу і роздумів.

Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних фахівців свідчить про те, що все більше число дослідників вважають збільшення вартості підприємства (бізнесу) підтвердженням ефективності її діяльності. Управління, засноване на вартості, коли вартість підприємства є головним критерієм оцінки ефективності його діяльності, в літературі отримала назву «концепція управління вартістю» – Value based management (VBM). Відповідно до цієї концепції, управління підприємством, з точки зору акціонерів (інвесторів), повинно бути спрямоване на забезпечення зростання ринкової вартості підприємства і відповідно його акцій, тому що таке зростання дозволяє отримувати акціонерам (інвесторам) найбільш значимий порівняно з його іншими формами дохід від вкладень у підприємство – курсовий грошовий дохід від перепродажу всіх або частини належних їм акцій, або курсовий негрошовий дохід, що виражається в збільшенні вартості (цінності), що належать акціонерам чистих активів, а значить, і суми їх власного капіталу.

Загалом, цю концепцію необхідно розглядати як впровадження системи збалансованих показників на підприємстві, головною метою якої є максимізація економічної доданої вартості.

Ця концепція допоможе власнику (акціонеру):

- відслідковувати в динаміці зміна вартості підприємства;
- побачити які чинники впливають на зміну вартості підприємства, і відстежити величину їх впливу;
- побудувати систему прийняття оперативних рішень, ґрунтуючись на стратегічній меті – підвищення вартості підприємства;
- побудувати схему взаємопов'язаних показників, що впливають на досягнення мети;
- через «приладову панель керівника» вчасно виявляти вузькі місця (зниження темпів зміни показників і інші критичні тенденції) і своєчасно на них реагувати;
- отримати інструмент стратегічного управління;
- мати загальноприйнятий і зрозумілий інвестору показник, що характеризує ефективність роботи підприємства.

Відомо, що вартість реалізації підприємства (бізнесу) може і, як правило, сильно відрізняється від балансової вартості підприємства (особливо розрахованої за правилами вітчизняного бухгалтерського обліку). Так, у сучасних умовах підприємства купуються за ціною, що перевищує в кілька разів вартість їх основних фондів, оскільки вартість часто пов'язана не стільки з матеріальною складовою (будівлі, обладнання, транспортні засоби тощо), скільки з діловою репутацією, персоналом, результатами інтелектуальної діяльності, іміджем, торговою маркою та іншими НМА. Враховуючи такий значний розрив між вартістю компаній і вартістю їх основних фондів, необхідно

визнати вплив НМА на зростання вартості підприємств [8]. Це є підтвердженням того, що НМА є важливим чинником розвитку як окремого підприємства, так і економіки в цілому. Тому актуальними вважаються розробки методів і механізмів управління НМА в рамках діяльності конкретних підприємств.

Труднощі виникають вже на етапі ідентифікації об'єкта НМА, що підлягає оцінці. Одна з основних проблем – унікальність більшості таких об'єктів, оскільки НМА мають яскраво виражені індивідуальні якості. На відміну від оцінки нерухомості, де склався певний рівень цін за схожими об'єктами, обіг НМА на Україні поки незначний. Отже, виникає проблема нестачі необхідної для оцінки інформації про кон'юнктуру галузі. Те, що активний ринок НМА зустрічається рідко, визнають і МСФЗ.

Відповідно до концепції [9] ринкова вартість будь-якого об'єкта, що породжує дохід або грошовий потік, визначається виходячи з поточної оцінки очікуваного майбутнього грошового потоку, дискontованого по нормі відсотка, що відображає необхідну інвестором норму прибутку для порівняння по ризику інвестицій. При балансовій (book values) або бухгалтерській (accounting) оцінці чистий власний капітал підприємства дорівнює активи мінус зобов'язання (пасиви), або:

$$\text{Власний капітал} = \text{Активи} - \text{Зобов'язання (Пасиви)} \quad (1)$$

При ринковій оцінці в цій формулі з'являється ще один доданок – неосяжні нематеріальні активи. Неосяжні активи включають такі елементи, як цінність гарантії, страховки, ліцензії, зв'язки з клієнтами, і інші незареєстровані активи, включаючи цінність доброго імені компанії (гудвіл). Формула ринкової оцінки власного капіталу в цьому випадку виглядає так:

$$BK = (A + HMA_6) - П = (A - П) + HMA_n \quad (2),$$

де: А - ринкова оцінка активів підприємства;

HMA₆ - ринкова оцінка нематеріальних активів, що знаходяться на балансі;

П – пасиви підприємства;

HMA_n - ринкова оцінка неосяжних (позабалансових) нематеріальних активів.

За допомогою цієї формули легко пояснити, чому фірми з негативним балансовим власним капіталом все ще сприймаються ринком як щось цінне (наприклад, неплатоспроможні депозитні інститути, кредитні організації, що знаходяться на межі банкрутства). Причина в тому, що негативний балансовий власний капітал компенсується цінністю нематеріальних активів. Облік вартості за стандартами МСФЗ кілька вирівнює цю картину.

Якщо балансова оцінка власного капіталу та його ринкова вартість відрізняються, то повинен існувати прихований, або позабалансовий капітал.

Прихований капітал має два джерела:

- ✓ Різницю між ринковою і балансовою вартістю активів;
- ✓ Неврахування позабалансових НМА, які відповідно до загальноприйнятих принципів і правил бухгалтерського обліку не підлягають внесенню на баланс.

Якби система бухгалтерських оцінок передбачала формальний облік позабалансових статей, прихований капітал не існував би. Тому важливо виявити ті нематеріальні активи, які з якихось причин не можуть бути враховані в бухгалтерському обліку (балансі) підприємства, але роблять істотний вплив на формування власного капіталу підприємства, підвищуючи тим самим його ринкову вартість. Для цього необхідно проаналізувати діяльність самого підприємства, його становище на ринку, виявити в процесі цього аналізу максимально можливу кількість зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на формування і зростання вартості підприємства [9].

Оскільки факторів, що впливають на вартість підприємства, дуже багато, пропонується всі фактори розділити на дві групи: монетарні і немонетарні. Можна припустити, що монетарні фактори, так чи інакше, враховуються фінансовими документами: звітом про прибутки і збитки, звітом про зміни капіталу, звітом про рух грошових коштів та всі надходження і відрахування фіксуються річним бухгалтерським балансом. Якщо звернутися до формули (1) то вплив монетарних факторів на вартість підприємства можна розглядати як різницю (А - П), що, власне, і передбачає метод власного матеріального балансового капіталу.

У групі немонетарних факторів, які складно або неможливо врахувати на балансі, то всі фактори мають різний характер. Однак вплив цих факторів на вартість підприємства є досить суттєвим. Наприклад, складно виміряти задоволеність співробітників, але вона впливає на відповідальне ставлення працівників до виробничого процесу. Чим більше відповідальність, тим менше прогулів, менше псується устаткування через недогляд персоналу, знижується рівень браку, збільшується продуктивність праці. Якщо працівник має матеріальну зацікавленість у результатах своєї праці, то це не тільки дисциплінує його діяльність на робочому місці, але і стимулює самостійно вирішувати проблеми, шукати цікаві оптимізаційні рішення, проявляти творчу ініціативу з метою покращити результатів своєї роботи. Все це, в кінцевому рахунку, впливає на ефективність діяльності підприємства, а значить і на ринкову вартість підприємства.

Тому дану групу факторів можна позначити як другий доданок у формулі (2) - НМА. Але такі фактори, крім того, що вони мають різний характер, також складаються з різних видів діяльності підприємства. Одні формуються в процесі діяльності персоналу, інші в результаті ефективної діяльності підприємства на ринку (наприклад,

перспективні і довгострокові відносини з клієнтами, і прихильність (loyalty) покупців) тощо. Для того, щоб кожне підприємство могло найбільш повно і точно виділити такі фактори у своїй діяльності необхідно застосувати процесно-орієнтований підхід, про який було сказано вище. З урахуванням формули (2) математично розрахунок вартості підприємства можна записати наступним чином:

$$BK = (A - П) + \sum HMA_i \quad (3)$$

де: $\sum HMA_i$ - сума неосязних (позабалансових) нематеріальних активів.

Суттєва складність використання цього методу полягає в тому, що активи і пасиви мають вартісну оцінку, а немонетарні фактори мають інші різні складові, які не можуть бути з різних причин виражені через вартісну складову. Тобто мається необхідність приведення різних за природою факторів до єдиної складової. Рішенням в даній ситуації може бути приведення всіх доданків формули (3) до єдиної складової, вираженої в темпах зростання показників.

Для того щоб врахувати всі ті різноманітні фактори, які впливають на вартість підприємства, можна скористатися «методом створення математичної моделі оцінки вартості підприємства шляхом побудови аналога множинної (багатофакторної) регресії» [10]. В якості модельованого показника розглядається вартість підприємства, який приймається як інтегральний показник при оцінці ефективності діяльності підприємства. Безліч факторів, що впливають на модельований показник – це сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів діяльності підприємства. Мета розробки факторної моделі вартості підприємства з урахуванням впливу НМА – виявити ступінь впливу кожного з факторів діяльності підприємства на вартість підприємства, щоб надалі можна було впливати на більш значимі з них для підвищення ринкової вартості підприємства.

Таким чином, методика визначення вартості підприємства складається з таких етапів:

1. Аналіз діяльності підприємства та виділення ряду бізнес-процесів.
2. Визначення зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на вартість підприємства.
3. Групування факторів на монетарні і немонетарні.
4. Коригування кожного активу балансу з урахуванням їх ринкової вартості.
5. Виявлення значимих змінних і формування статистичних таблиць.
6. Визначення чисельних значень вагомості кожного відібраного фактора (коефіцієнтів регресії).
7. Формування економіко-математичного рівняння для оцінки вартості підприємства на основі множинної (багатофакторної) регресії.
8. Оцінка статистичної значущості вибірки та достовірності отриманих параметрів моделі.

Запропонований принцип моделювання оцінки підприємства на основі аналога множинної (багатофакторної) регресії дозволяє прогнозувати з достатнім ступенем точності вартість підприємства (бізнесу) при відомих вхідних параметрах, не вдаючись до рутинної роботи зі збору та класифікації інформації, трудомістким розрахунками.

Враховуючи вищевикладене, хотілося б підкреслити переваги запропонованого методу:

1. Інтегральний модельований показник дозволяє оцінити як ефективність діяльності підприємства в цілому, так і дозволяє оцінити внесок кожної складової в процес досягнення цілей підприємства.
2. Розрахунок вартості підприємства є універсальним і може бути використаний як для великих підприємств (наприклад, холдингових компаній, які управляють різногалузевими підприємствами і кожне окреме самостійне підприємство розглядається як бізнес-одиночка), так і для порівняно невеликих підприємств, які діяльність своїх окремих підрозділів компанії розглядають як набір бізнес-процесів (наприклад, маркетингове, інформаційне, постачальне тощо). Крім того, даний метод розрахунку вартості підприємства може застосовуватись для підприємств, що діють в різних галузях народного господарства.
3. Підприємство саме визначає свій набір бізнес-процесів і ті фактори, які можуть впливати на вартість підприємства. Перелік факторів у кожному випадку може бути максимально повним – все залежить від того, скільки бізнес-процесів в діяльності підприємства, а так само, скільки факторів по кожному бізнес-процесу вибирається для розгляду.

4. При розрахунку використовуються достовірні дані бухгалтерського звіту та статистичні дані діяльності підприємства. Не застосовуються нові визначення і показники. Не використовуються приблизні оцінки, «експертні методи», які є досить суб'єктивними і умовними.

5. Доступність методу визначення ринкової вартості підприємства обумовлюється тим, що він базується на простому методі власного матеріального балансового капіталу, скоригованого з урахуванням ринкової оцінки активів, найбільш реалістичному, що ґрунтується на реальних вихідних даних, взятих з балансу підприємства. Крім того, для оцінки кожного активу підприємства можуть використовуватися всі існуючі підходи оцінки вартості.

Однак слід зазначити, що недоліки у цього методу також присутні. По-перше, для оцінки вартості підприємства (ринкової оцінки власного капіталу) необхідно провести коригування всіх активів за ринковою вартістю. Здійснення цієї процедури вимагає трудових, часових і грошових витрат. По-друге, аналіз діяльності підприємства, виявлення факторів, що впливають на його вартість, також вимагає зусиль, часу та фінансування. Крім того існує ризик, використовуючи дані бухгалтерського і фінансового обліку, враховувати недостовірні дані, оскільки часто підприємства спотворюють реальні показники своєї діяльності для того, щоб зменшити податкові

відрахування.

В цілому ж застосування запропонованого методу визначення вартості підприємства (бізнесу) дозволяє підприємствам істотно підвищити ринкову оцінку власного капіталу за рахунок включення НМА, що не враховуються на балансі підприємства.

Згідно проведеного аналізу можна зробити наступні **ВИСНОВКИ**:

- Вплив НМА на вартість підприємства (бізнесу) на сучасному етапі відбувається з урахуванням як НМА, що враховані на балансі, так і неосяжних (позабалансових) нематеріальних активів. Одні з них пов'язані з монетарною складовою, інші – немонетарною. Важливо відмітити, що активи і пасиви мають вартісну оцінку, а немонетарні фактори не можуть бути з різних причин виражені через вартісну складову.

- Глибоке комплексне вивчення проблем впливу НМА на вартість підприємства (бізнесу) можливе тільки при поєднанні як балансових, так і позабалансових НМА підприємства.

Література

1. Drucker P.F. *Post-Capitalist Society*. / Drucker P.F. – Oxford Butterworth: Heinemann, 1993.
2. Козырев А.Н. *Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов* / Козырев А.Н. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/value/intangibles_and_intel_2.shtml.
3. *Международные стандарты финансовой отчетности*. – М.: Аскери-АССА, 2008.
4. Kossovsky N. *Fair value of intellectual property (An options-based valuation of nearly 8,000 intellectual property assets)* / Kossovsky N. // *Journal of Intellectual Capital*. Vol.3. No.1, 2002, pp. 62-70.
5. Офіційний сайт Американського товариства оцінювачів: http://www.appraisers.org/Libraries/BV_Discipline/2009_BV_Standards.sflb.ashx.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», Наказ Міністерства України №242 від 18.10.1999р.
7. Бригхэм Юджин Ф. *Энциклопедия финансового менеджмента: сокр. пер. с англ.* / Бригхэм Юджин Ф.; ред. кол.: А.М. Емельянов, В.В. Воров, В.И. Кушлин и др. – 5-е изд. – М.: РАГС, ОАО Изд-во "Экономика", 1998. – 923с.
8. *Нематериальные активы как важнейший резерв роста капитализации компаний (на примере рыночных активов)* / Аналитический обзор, подгот. В. А. Смирновой. – Москва, 2006.
9. *Оценка бизнеса: Учебник* / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 512с.
10. Сарилова О.А. *Оценка влияния нематериальных активов на стоимость региональных предприятий* / Сарилова О.А. // «Вопросы экономики и менеджмента» – Новосибирск: Изд-во «Сибирская ассоциация консультантов», 2012. – С. 79–86.

УДК 331.108.43

Зленко А.М.,

к.і.н., доцент кафедри професійної освіти, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

КОМПЕТЕНЦІЇ В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ

У статті розкрито значення компетенцій в системі оцінки персоналу, як важливого елементу процесу управління трудовим колективом.

Ключові слова: оцінка, персонал, компетенції, підвищення ефективності, професіоналізм, якість роботи.

В статті раскрыта значеніе компетенцій в системі оцінки персоналу, як важного елемента процесу управління трудовим колективом.

Ключевые слова: оценка, персонал, компетенции, повышения эффективности, профессионализм, качество работы.

The article explores the role of competencies in the personnel evaluation staff as an important element of the management workforce.

Key words: assessment, staff competence, efficiency, professionalism, quality of work.

Актуальність дослідження пов'язана з оцінкою діяльності персоналу в організаціях, зумовлена необхідністю вирішення проблеми підвищення ефективності управління персоналом, що дедалі частіше стає визначальним чинником конкурентоспроможності будь-якої організації.

Оцінка проводиться з метою поліпшення добору й розстановки кадрів, розвитку ініціативи і творчої активності персоналу, визначення їхнього потенціалу, потреб у підвищенні кваліфікації та особистому розвитку, планування кар'єри,

удосконалення процесу планування й організації трудової діяльності, аналізу виконання посадових інструкцій.

Дедалі більше уваги приділяється оцінці персоналу як при прийнятті на роботу, так і в процесі її виконання – це викликано потребою забезпечення більш якісних результатів діяльності організації. Тому в реаліях сьогодення питання оцінки персоналу стоїть надзвичайно гостро, а необхідність його вирішення та реалізації вже не викликає сумнівів. Практично жоден напрямок кадрової роботи в організації не може обійтися без оцінки персоналу.

Метою написання статті є визначення ролі компетенцій в системі оцінки персоналу та виокремлення основних з них, що найчастіше використовуються на практиці.

Ступінь дослідження. Вагомий внесок у формулювання і теоретичну розробку проблем компетенцій в системі оцінки результативності діяльності персоналу внесли такі відомі зарубіжні вчені як Армстронг М., Базаров Т.Ю., Байєрс Л., Генкін Б.М., Герцберг Ф., Десслер Г., Друкер П., Єгоршин О.П., Кібанов О.Я., Козлов А.А., Маслоу А., Мейо Е., Мескон М.Х., Тейлор Ф., Травін В.В., Фокін В.О., Шекшня С.В. та інші.

Серед вітчизняних науковців дана проблематика розкрита у працях таких науковців як Балабанова Л.В., Гаврилова О., Герасимчук В.Г., Данюк В.М., Вороніна М.С., Ковальчук К.Ф., Крушельницька О.В., Колот О.М., Лисенко Ю.Г., Максименко Т.П., Новікова О.Ф., Пушкар О.І., Салій Л.Н., Сердюк О.Ю., Чернявський А., Чумаченко Н.Г., Щокін Г.В., Ястремська О.М. та інші.

Виклад основного матеріалу. На етапі розвитку бізнес-технологій більшість керівників організацій, які володіють певними фінансовими, інформаційними, технологічними ресурсами, досягли розуміння того, що людські ресурси є ключовими. Компанії конкурують на рівні професійного розвитку своїх співробітників – їх знань, умінь, навичок. Оцінка персоналу дозволяє виявити і розкрити потенціал кожного працівника і направити цей потенціал на реалізацію стратегічних цілей компанії.

У великих організаціях складніше відстежувати та проводити оцінку роботи персоналу в цілому і успішність кожного працівника окремо. При цьому чим більше в ній різних посад, тим складніше уніфікувати процедуру проведення оцінки персоналу в організації та розробити такі критерії і методи оцінки персоналу, які б давали повне уявлення про успішність працівника.

При нечіткому розумінні завдань і обов'язків у будь-якого працівника виникає почуття тривоги, що впливає на якість роботи. Тому важливим є наявність об'єктивних і зрозумілих для всіх критеріїв, за якими керівництвом буде оцінено ефективність діяльності працівника. Кожна організація формує ці критерії відповідно до своїх цілей та специфіки діяльності за певним алгоритмом [7]. Більшість проблем, пов'язаних з низькою ефективністю роботи і слабким залученням персоналу, можливо вирішити додавши до оцінки і особисту зустріч керівника з кожним із співробітників, так званий зворотній зв'язок. Зустріч краще запланувати на кінець звітної періоду, в час коли підводяться підсумки та плануються завдання на наступний період. Вірно зорганізований захід в межах системи оцінювання приведе до наступного: досягнення домовленостей по оцінці результатів підлеглого за звітний період; закріплення результатів виконання поставлених завдань в письмовому вигляді; налагодження зворотнього зв'язку, щодо результативності діяльності працівника; визначення завдань, котрі підлеглий повинен виконати на протязі наступного звітної періоду; визначення меж його розвитку і кар'єрного зросту. Працівник повинен розуміти і знати, яких помилок допускається і що варто змінити, щоб максимально розкрити свій професійний потенціал.

На сьогоднішній день існує практика впровадження відділами кадрів в організаціях корпоративних порталів, що надають нові можливості та перспективи в галузі оцінки роботи персоналу. Розроблені автоматизовані системи оцінки персоналу в організації дозволяють проводити повну атестацію та оцінку ефективності роботи персоналу за всіма параметрами. При цьому витрати часу і сил на оцінку персоналу (збір інформації, аналіз оціночних форм, складання аналітичних звітів по кожному працівнику і т.д.) скорочуються в сотні разів. Результативність же такої роботи зростає. Тепер немає необхідності переглядати весь звіт з оцінки роботи персоналу, шукаючи необхідні критерії – запросити й вибудувати аналітику можна довільно, по необхідним пунктам, одним кліком мишки.

За допомогою системи оцінки персоналу співробітники відділу кадрів можуть проводити повноцінну оцінку ефективності роботи персоналу, зокрема: створювати бібліотеки компетенцій для кожної посади; формувати профілі співробітників, на підставі яких буде проводитися оцінка ефективності персоналу (навички, знання, поведінку та ін.); створювати тести для оцінки компетенцій персоналу, безпосередньо проводити ці тести і зберігати їх результати для порівняння з аналогічними показниками (наприклад, в наступному році); оцінювати вдовolenість керівництва, колег і клієнтів (метод оцінки персоналу «360 градусів»); одночасно проводити різні оціночні процедури; поєднувати при оцінці ефективності персоналу результати різних оціночних методик; створювати і зберігати резервні бази резюме, підсумки проведених співбесід, а також багато іншого.

Зазвичай показники ефективності визначаються за трьома критеріями: робочі досягнення; кваліфікація (професійні знання, уміння, навички); особистісний потенціал тобто компетенції.

Компетенції – це сукупність індивідуальних характеристик, які визначають якість виконання роботи. Рівень професійних компетенцій – це ключовий критерій оцінки ефективності персоналу. Керівники кадрових служб та співробітники HR-відділів, що займаються проведенням оцінки персоналу на підприємстві, відбирають для кожної посади список ділових компетенцій, а також конкретні критерії і показники для якісної оцінки ефективності персоналу.

Основними компетенціями для проведення оцінки персоналу в організації, як правило, є наступні:

Професіоналізм. Об'єктивним критерієм професіоналізму експерти з оцінки роботи персоналу називають досконале знання співробітником своїх професійних обов'язків, принципів і систем роботи підприємства, володіння апаратно-технічними засобами для виконання своєї роботи і т.д.

Якість роботи. Оцінка ефективності роботи персоналу неможлива без розуміння, наскільки якісно працює кожен співробітник: скільки помилок він допускає, як часто спізнюється із виконанням поставлених завдань, наскільки він відповідальний і уважний щодо своїх професійних обов'язків і т.д.

Стресостійкість. Дуже багато уваги приділяється при оцінці роботи персоналу такому показнику, як готовність до стресів, збільшення інтенсивності навантаження, уміння не втрачати професійні якості при збільшенні кількості роботи. Виходячи з цього показника в підсумках оцінки персоналу в організації приймається рішення про можливість або неможливість підвищення в посаді того чи іншого працівника.

Орієнтація на результат. Це один із ключових показників в системі управління за цілями, який також обов'язково враховується при проведенні оцінки персоналу на підприємстві.

Ініціативність. Коли співробітник ініціативний і самостійний, це говорить про його високий рівень мотивації, а також про його готовність працювати з мінімальним контролем зверху. При оцінці ефективності персоналу цей показник обов'язково враховується, оскільки самостійний і ініціативний співробітник займає мінімум часу у свого керівника, відмінно справляється зі своїми обов'язками, може запропонувати щось нове, а значить – готовий до підвищення.

Командний гравець. Вміння працювати в команді, орієнтованість на колективний, а не особистий успіх – також важливі показники при оцінці ефективності персоналу.

Прагнення до розвитку. Співробітник цілеспрямований, готовий навчатися, вдосконалюватися, розвиватися, його особисті цілі збігаються з цілями компанії – це величезний «плюс» для нього в підсумках оцінки ефективності персоналу.

Отже, при визначенні компетенцій слід пам'ятати: вони визначатися групою експертів (менеджер по персоналу, керівники відділів, спеціалізовані працівники та ін.), які добре ознайомлені із специфікою певної вакансії; усі компетенції мають бути чітко сформульованими і прописаними, щоб не виникало двозначності у їх трактуванні; формулювання компетенцій повинне бути доступним для усіх працівників; система компетенцій повинна поєднувати відображення сучасних потреб компанії та майбутнє бачення організації.

На практиці компетенції оцінюються відповідно до розробленої в організації шкали. Як приклад розглянемо одну з них [7]:

5 балів – лідерський рівень (необхідний для топ-менеджменту), необхідний для керівників, які приймають стратегічні рішення. Лідерський рівень означає, що керівник не лише сам застосовує необхідні навички, але і створює можливість для інших працівників розвивати дану компетенцію. Такий керівник організовує спеціальні заходи, задає норми, правила, процедури, що сприяють появі даних компетенцій у інших працівників.

4 бали – сильний рівень (необхідний для керівників середнього рівня). Керівник повинен вміти активно впливати на те, що відбувається, справлятися із завданнями підвищеної складності. Даний рівень передбачає здібності наперед бачити та попереджувати негативні події.

3 бали – базовий рівень (необхідний та достатній для спеціалістів). Базовий рівень дає уявлення про те, яка саме поведінка та, які саме здібності необхідні для виконання роботи. Якщо працівник при оцінці компетенції отримує 3 бали, це означає, що він володіє необхідними навичками для ефективного виконання роботи.

2 бали – достатній рівень (необхідний додатковий розвиток даної компетенції). Якщо працівник отримує 2 бали при оцінці певної компетенції, це означає, що він частково проявляє навички, що вводять до складу компетенції і потребує удосконалення у цьому напрямку.

1 бал – незадовільний рівень (розвиток не можливий). Така оцінка вказує на те, що працівник не володіє необхідними навичками і не намагається їх розвивати. Якими ж способами можна оцінювати наявність системи компетенцій розроблену для певної посади у конкретного працівника? На практиці використовують безліч методів оцінки.

Висновки. Отже, оцінка персоналу є однією з найважливіших складових системи управління персоналом. Проте, для вітчизняної практики оцінювання персоналу все ще характерними є некомплексність, еkleктичний підхід, коли результати оцінки здобувають з допомогою конгломерату не пов'язаних між собою оцінювальних методів; брак систематичності та регулярності у застосуванні процедур оцінювання. До характерних ознак чинних в Україні систем оцінювання персоналу слід віднести й орієнтацію на спрощені процедури оцінки, брак конструктивного зворотного зв'язку між об'єктом і суб'єктами оцінювання.

Важливим є наявність певного комплексу особистісних властивостей – компетенцій, які значно покращують результативність працівника. Кожна вакансія передбачає свій індивідуальний набір рис. Визначати і оцінювати необхідні компетенції можуть лише працівники конкретної організації, які достатньо ознайомлені із специфікою вакансії. Для прикладу можна сказати, що дуже багато практиків для управлінських вакансій визначають важливіми такі компетенції як: схильність брати відповідальність за свої вчинки на себе, схильність до ризику, вміння

домінувати та самоефективність. Але залежно від специфіки компанії її цілей, місії, стратегії ціннісної орієнтації, управлінські компетенції можуть бути зовсім іншими.

Література

1. Крушельницька О.В. *Управління персоналом: [навчальний посібник]* / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук – К.: Кондор, 2003. – 296 с.
2. Магура М.И. *Оценка работы персонала* / М.И. Магура, М.Б. Курбатова – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез». – 2001. – 144 с.
3. Рожнов В. *Атестація працівників підприємства* / В. Рожнов // *Кадровик України* – №6. – 2008. – С.38-54.
4. Таран М. *Аттестация и оценка персонала* / М. Таран // *Кадровик України* – №2. – 2008. – С.112-122.
5. Травин В.В. *Менеджмент персонала предприятия* / В.В. Травин, В.А. Дятлов – М.: Дело, 2000. – 272 с.
6. Феонова М.Р. *Управление персоналом: методология анализа качества рабочей силы* / М.Р. Феонова – М.: Наука, 2001. – 214 с.
7. Щур О. *Визначення та оцінка компетенцій, що зумовлюють ефективність працівника* / О. Щур // *Практика управління*. – березень. – 2007. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www. hr.kavjarnia@gmail.com](http://www.hr.kavjarnia@gmail.com).

УДК 330.146 (476)

Глеба Т.И.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической и институциональной экономики,
экономический факультет Белгосуниверситет, г. Минск

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КАПИТАЛА КАК ОСНОВА ПЕРЕХОДА НА ПОСТИНДУСТРИАЛЬНУЮ СТАДИЮ РАЗВИТИЯ

В статье рассматривается переход общества и экономики на постиндустриальную стадию развития сквозь призму эволюции системы капитала. Обусловленная социализацией капитала, создающего новую, более широкую основу своего функционирования, постиндустриальная экономика формируется новой единой системой многообразных видов и форм капитала, представлением и описанием которых автор задается в данной работе.

Ключевые слова: капитал, система функционирования капитала, сферы воспроизводства капитала, природный капитал, производственно-технологический капитал, институциональный капитал, социальный капитал, производственный капитал, человеческий капитал, потенциал.

The article describes society and economy transfer to postindustrial development stage in the light of capital system evolution. Conditional to capital socialization, creating new wider basis of its functioning, the postindustrial economy is formed by new single system of diversified kinds and forms of capital, presentation and describing of which is the author's aim in this work.

Key words: capital, capital functioning system, the spheres of reproducing the capital, resource capital, industrial-technologic capital, institutional capital, social capital, industrial capital, human capital, potential.

Интенсивность социально-экономической динамики для каждой эпохи определяется наличием и эффективным использованием имеющихся ресурсов в обществе. По мере развертывания промышленной революции доминирующим ресурсом становится, и остается по сей день, капитал, а система его функционирования – центральным элементом общественного воспроизводства. Посредством капитала экономическая наука раскрывает закономерности процессов макроэкономической динамики.

Определение сути капитала зависит от достигнутого уровня производства, процесса взаимодействия человека со средствами производства и выражается в предпринятых попытках анализа и моделирования воспроизводственного процесса. Являясь объектом исследования практически всех экономических школ, капитал сегодня представлен в многообразных формах и видах, и, следовательно, моделях функционирования. Исходная классическая натурально-вещественная трактовка капитала постепенно расширялась, выделялись новые элементы капитала, раскрывалась их значимость. Особую роль в теоретических исследованиях функционирования системы капитала, начиная со второй половины XX века, играет человеческий капитал. Последний рассматривается как важнейшая составная часть современного производительного капитала, определяющего интенсивность динамики современного воспроизводственного процесса.

Однако современная теория капитала как никогда слабо увязана с реальными процессами в экономике. Признанные определяющими и имеющиеся в распоряжении большинства стран огромные запасы производственно-технологического и человеческого капиталов, способных, казалось бы, обеспечить решение любых экономических и социальных проблем, сегодня работают в деструктивном направлении, усиливая кризисные явления. Решение проблем, как видим, связано не с наличием, как многие считают, имеющихся ресурсов, а с организацией их функционирования.

Разрозненные теоретические исследования отдельных аспектов капитала трансформировались в разрозненные подходы к регулированию отдельных частей системы капитала. Результатом стал современный финансовый кризис, который только набирает обороты, а экономисты и инвесторы до сих пор не понимают ситуацию на рынках. Обособленное управление отдельных сфер воспроизводства, приведшее к колоссальному разрыву между реальным и финансовым секторами, способствует потере управляемости всей системы воспроизводства капитала. Организм мирового хозяйства осуществляет сегодня сумбурные, нескоординированные движения, что, безусловно, сказывается и усложняет ситуацию в отдельных странах, особенно, небольших.

Однако создание единого механизма управления системы капитала посредством простого согласования действий между реальным и финансовым секторами сегодня уже не выход. Важно понимать, что все, проявляющиеся на поверхности как положительные, так и отрицательные социально-экономические явления, имеют более глубокую основу, связанную с переходом от индустриальной к постиндустриальной стадии развития. Становление новой социально-экономической формации уже сегодня определяет пути, направления и сами механизмы дальнейшего развития системы общественного воспроизводства, предполагает выработку новой теории функционирования капитала, делает важным комплексное исследование его аспектов.

Формирующийся новый тип общества, которое одни социологи именуют постиндустриальным, другие – информационным, не является следствием перехода на принципиально новую траекторию развития. А скорее представляет тот отрезок исторического развития, на котором, по мнению основателей концепции постиндустриализма, начинают более четко проявляться скрытые до сих пор информационные характеристики, и где главным производственным ресурсом становится знание, интеллект. И человеческий капитал, как их носитель, является, главным интенсивным производственным фактором экономического развития, развития общества. Современная экономическая наука, признавая это, исследование человеческого капитала осуществляет сквозь призму производственно-технологической сферы с целью максимизации отдачи в ней, что было приемлемо для индустриальной стадии. Учитывая новый формационный сдвиг, было бы логично рассматривать сам производственный процесс сквозь призму человеческого капитала.

Информационный тип экономического развития предполагает иное рассмотрение общественного воспроизводства как системы, действующей по принципу «затраты-выпуск». Сами же понятия затрат и результатов общественного производства имеют принципиально иной смысл, в отличие от других типов экономического развития. Человеческий капитал, как комбинированная социально-экономическая категория ставит вопрос о необходимости учета социальной эффективности воспроизводства капитала.

Долгое время считалось, что достижение экономического роста непосредственно влечет за собой развитие человека и общества в целом. Однако нарастание бедности, социально-политической нестабильности и экологических проблем в современном обществе опровергло данное утверждение и заставило задуматься над проблемами формирования, сохранения, развития и реализации человеческого потенциала. В связи с этим наметилась тенденция к необходимости учета социальной эффективности воспроизводства капитала как важнейшего приоритета. Общественная среда, обеспечивающая экономическую эффективность, соответственно должна быть трансформирована в такую общественную среду, которая обеспечивает переход от экономической эффективности к социальной эффективности воспроизводства капитала. Настало время осознать это и перестать ориентироваться на автономное развитие экономической сферы, относить на категорию издержек капитала авансирование на восстановление природной среды, на организацию и воспроизводство институциональной среды, на развитие творческого потенциала нации.

Таким образом, современное воспроизводство капитала имеет более широкую основу и охватывает, наряду, с производственно-технологической, природную, организационную и социальную сферы. Благодаря их синергетическому взаимодействию осуществляется современный процесс воспроизводства капитала. Устойчивое развитие страны достигается при согласовании интересов отдельных элементов названных сфер, что является условием формирования эффективной системы функционирования национального капитала.

При таком подходе можно раскрыть и структурировать все виды и формы капитала, объединить в единую систему, показав место и роль каждого из них.

Итак, каждой из четырех выделенных сфер соответствует особый функциональный вид производительного капитала, т.е. природный, производственно-технологический, институциональный и социальный капитал.

Природным мы называем капитал, применяемый в процессе восстановления природных ресурсов и природной среды.

Производственно-технологическим мы называем капитал, применяемый в производственно-технологической сфере для производства производственных и потребительских товаров и услуг.

Институциональным мы называем капитал, инвестированный в организацию и управление взаимодействия капиталов в природной, производственно-технологической, организационной и социальной сферах. Именно он выполняет функции управления всеми видами капитала на всех его уровнях.

Социальным мы называем капитал, направляемый на обеспечение развития человеческого потенциала нации.

Все названные виды капитала находятся в тесном взаимодействии, образуя прямые и обратные связи между собой и между отдельными элементами. Каждый из них в современных условиях является **производительным** и в свою очередь распадается на производственный и человеческий капитал.

Производственным капиталом мы называем пассивную, нетворческую часть производительного капитала, состоящую из материальных и нематериальных активов, имеющих стоимость и используемых для производства товаров и услуг.

Под **человеческим** капиталом мы понимаем привлекаемую в процесс производства творческую часть производительного капитала. Усложнение и разделение сфер трудовой деятельности на научно-техническую, производственную и сферу обслуживания предполагает, в свою очередь, различение разных уровней человеческого капитала.

Таким образом, капиталы, функционирующие в природной, производственно-технологической, организационной и социальной сферах в их тесном взаимодействии образуют капитал социума. Накопленный социально-экономический результат воспроизводства капитала по всем сферам воспроизводства на протяжении его эволюции и имеющий место в настоящее время образует национальное богатство – важнейшую составную часть социально-экономического потенциала страны. Воспроизведенные в результате применения капитала природные ресурсы и природная среда восстанавливают природный потенциал страны. В производственно-технологической сфере интеллект людей, воплощенный в существующих материальных и нематериальных элементах производственного капитала образует технологический потенциал нации. Система форм и методов организации, управления и взаимодействия капиталов в обществе, сформировавшаяся на протяжении многих циклов и существующая в данный момент, представляет собой организационный, институциональный потенциал нации. Социальная сфера формирует человеческий потенциал страны.

В современных условиях капитал социума – это не только синергетически взаимодействующий капитал природной, производственно-технологической, организационной и социальной сфер отдельно взятой страны. Его функционирование испытывает на себе влияние общемировых структурных накоплений в этих сферах. Динамику системы воспроизводства капитала социума сегодня определяет совокупность внутренних и внешних условий. До недавнего времени анализ влияния внешнеэкономических связей на процесс функционирования капитала в отдельной стране носил вторичный, производный характер. Экономическая теория исходила из национально замкнутых хозяйств и основывалась на закономерностях развития внутреннего рынка. Именно такой подход позволял выявлять важнейшие макроэкономические пропорции, взаимодействие накопления и потребления, закономерности общественного разделения труда, роста производительности, распределения доходов и другие характеристики рынка. Управление функционирования капитала осуществлялось в рамках отдельных национальных систем и базировалось на системе сложившихся форм организации производств и органов управления ими, характер поведения которых определялся национальными правовыми нормами хозяйствования и методами распределения результатов труда.

Интернационализация хозяйственной жизни усилила взаимопроникновение и взаимозависимость национальных воспроизводственных процессов на мировом уровне и как следствие, влияние внешних факторов. Перестройка институциональных основ современных экономик, трансформация действовавших ранее взаимосвязей между отдельными странами в общую глобальную сеть должны обеспечить формирование единой воспроизводственной системы капитала на уровне мирового хозяйства, определяя, тем самым, дальнейшие направления общественного развития, общие принципы его управления и регулирования.

Таким образом, формирование единого механизма функционирования капитала, ориентированного на оптимальное развитие и использование человеческого капитала, должно опираться на расширенную основу функционирования капитала с учетом совокупности внутренних и внешних факторов каждой экономической системы. В условиях всеобщего поиска адекватных современным реалиям механизма взаимодействия сфер функционирования капитала, любая экономическая система может разрабатывать свой вариант. Формирующаяся организационная сфера, что характерно и для Республики Беларусь, в отличие от устоявшихся, инерционных в развитых странах, более чувствительна и восприимчива к требованиям новых экономических реалий. Самостоятельная выработка механизма взаимодействия системы капиталов, безусловно, повышает экономические и социальные риски, но и многократно увеличивает возможности перехода на новый этап социально-экономического развития, именуемого как постиндустриальный.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розкрито сутність сталого соціального розвитку України. Для посилення соціального ефекту і зниження соціального збитку пропонується використання стратегічного підходу щодо розроблення та реалізації соціальної політики держави, спрямованої на формування та відтворення людського капіталу.

Ключові слова: сталий соціальний розвиток, державне регулювання, стратегія, пріоритет.

В статье раскрыта сущность устойчивого социального развития Украины. Для усиления социального эффекта и снижению социальной утраты предлагается использование стратегического подхода по разработке и реализации социальной политики государства, направленной на формирование и воспроизводство человеческого капитала.

Ключевые слова: устойчивое социальное развитие, государственное регулирование, стратегия, приоритет.

The essence of steady social development of Ukraine has been described in the article. For strengthening of social effect and decline of social loss the use of strategic approach has been suggested as to the development and realization of social policy of the state, directed to forming and renewing of human capital.

Key words: steady social development, government control, strategy, priority.

Актуальність теми. Розвиток виробництва і зростання масштабів господарської діяльності, в ході яких людина використовує дедалі більшу кількість природних ресурсів, зумовлюють тотальне посилення антропогенного тиску на довкілля та порушення рівноваги в навколишньому природному середовищі. А це, в свою чергу, призводить до загострення соціально-економічних проблем. Одночасно з вичерпанням запасів не відновлюваних сировинних та енергетичних ресурсів посилюється забруднення довкілля, особливо водних ресурсів та атмосферного повітря, зменшуються площі лісів і родючих земель, зникають окремі види рослин, тварин тощо. Погіршення стану, деградація і виснаження ресурсів довкілля зумовлені передусім такими чинниками, як недостатньо екологічно обґрунтоване використання природно-ресурсного потенціалу, відсутність комплексності у веденні господарської діяльності, в освоєнні та експлуатації територій і корисних копалин тощо. Все це зрештою підриває природно-ресурсний потенціал суспільного виробництва і негативно позначається на здоров'ї людини, нації.

Сталий розвиток – це напрямок подолання глобальної проблеми людства - безмежності потреб суспільства та обмеженості природних ресурсів Землі, це розвиток, що відповідає потребам теперішнього часу і забезпечує майбутнім поколінням можливість задовольняти їхні власні потреби.

Ступінь дослідження. Емпіричною та фактологічною основою дослідження послужили Конституція України, законодавчі та нормативні акти Верховної Ради України і Кабінету Міністрів України, праці вітчизняних та зарубіжних авторів із досліджуваної проблеми.

Основи теорії соціальної сфери закладені в роботах М. Туган-Барановського, І. Франка, їх поглиблення стосовно структурних елементів викладено в працях Г. Беккера, С. Брю, Ф. Ліста, А. Маршалла, К. Макконелла, П. Самюелсона, А. Чаянова. Разом з тим недостатньо відображений зв'язок теорії соціальної сфери з сучасними теоріями ринкової економіки. Подальший розвиток теорії та практики функціонування соціальної сфери висвітлено в працях зарубіжних вчених Дж. Коула (США), Ф. Ларрена (США), А. Льюїса (Великобританія), Е. Росета (Республіка Польща), Дж. Сакса (США), Дж. Стігліца (США), Дж.Стречі (США), Г. Слюсажа (Республіка Польща), М. Тодара (США), А. Чудеця (Республіка Польща), інших.

Проблемам розвитку соціальної сфери, її окремим аспектам присвячені праці вітчизняних учених М. Вдовиченка, С. Вовканича, В.Галанця, В. Геєця, М. Долішнього, С. Дорогунцова, С. Злупка, В. Куценко, Г. Купалової, М. Козоріз, О. Крисального, Д. Крисанова, В. Липчука, Е. Лібанової, І. Лукінова, В. Мікловди, А. Мельник, В. Мельсель-Веселяка, І. Михасюка, В. Новікова, О. Онищенко, М.Орлатого, С. Пирожкова, І. Прокопи, П. Саблука, М. Сахацького, Г. Старостенка, В. Трегобчука, Р. Тринька, О. Шаблія, Л. Шепотько, Г. Щокіна, В. Юрчишина, К. Якуби, інших відомих українських учених і практиків. Серед відомих учених країн СНД слід відзначити таких як Л. Абалкін, О. Боярський, А. Бурачас, С. Важенін, Д. Валентей, В. Жамін, Т. Заславська, Л. Никифоров, А. Новіков, Ж. Тоценко, Л.Якобсон, Р. Яковлев, інші.

Мета та задачі дослідження. Метою написання статті є наукове обґрунтування та розробка теоретико-методологічних і методичних засад регулювання сталого розвитку соціальної сфери держави в умовах становлення ринкової економіки. Досягнення визначеної мети зумовило необхідність виконання в роботі таких завдань:

- дослідити на системних засадах сталий розвиток соціальної сфери в умовах ринкових відносин;
- виявити особливості прояву та механізми сталого розвитку соціальної сфери стосовно вимог ринку;

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

- обґрунтувати методологічні аспекти сталого розвитку соціальної сфери з урахуванням впливу різних чинників її формування
- розробити механізм регулювання загальнодержавних демографічних процесів з метою усунення негативних явищ у демовідтворенні населення;
- запропонувати механізм функціонування фонду соціального розвитку з метою розширення сфери зайнятості населення, заради зменшення міграційних потоків якісного національного людського капіталу.
- обґрунтувати важелі механізму регулювання національного виробництва як основного виду діяльності населення в умовах формування нових економічних відносин;
- обґрунтувати цілі та стратегію сталого системно-комплексного розвитку соціальної сфери на сучасному етапі.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є фундаментальні положення сучасних теорій соціально-економічного розвитку сільських територій, формування сталого розвитку та забезпечення економічного відтворення в умовах природно-ресурсних обмежень, особливо людських ресурсів; наукові праці вчених-економістів із питань соціально-економічного розвитку. Вибір методів дослідження визначався потребами практичного характеру, оскільки соціальний розвиток є предметом вивчення різноманітних наук – економіки, географії, права, соціології тощо...

Виклад основного матеріалу. Перехід України до сталого соціально-економічного розвитку, її інтеграція до європейського і світового співтовариства вимагають запровадження сучасних практик взаємодії держави і суспільства, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку суспільства, заснованого на врахуванні якнайширшого кола інтересів.

У контексті сказаного принципове і фундаментальне значення мала Конференція ООН з питань навколишнього середовища і розвитку, яка відбулася 1992 р. в м. Ріо-де-Жанейро (Бразилія). Саме на ній було одностайно проголошено, що основою розв'язання гострих соціально-економічних і ресурсо-екологічних проблем є перехід до моделі сталого розвитку. Концепція сталого розвитку економіки визнана світовою спільнотою народів доміантною ідеологією розвитку людської цивілізації у XXI ст., стратегічним напрямом забезпечення матеріального, соціального і духовного прогресу суспільства. Необхідність переходу на модель сталого розвитку всіх країн світу об'єктивно зумовлена демографічним «вибухом», сучасною науково-технічною революцією, а також нинішнім кризовим станом земної біосфери, істотним зниженням її відновлювальних, відтворювальних і асиміляційних можливостей внаслідок надмірних навантажень на природу.

Сталий соціально-економічний розвиток будь-якої країни означає, зрештою, таке функціонування її народно-господарського комплексу, коли одночасно забезпечуються: задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб населення; раціональне та екологічнобезпечне господарювання й високоефективне використання природних ресурсів; підтримання сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності, збереження, відтворення і примноження якості довкілля та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва. Інакше кажучи, сталий розвиток – це насамперед економічне зростання, за якого ефективно розв'язуються найважливіші проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля.

Роль соціальної політики, яка охоплює охорону здоров'я, гарантію доходу й забезпечення послуг, полягає в тому, щоб створити систему, яка давала б змогу громадянам брати якомога активнішу участь у всіх аспектах суспільного життя, підтримуючи їх у прагненні зрівноважити роботу, навчання, турботу про утриманців та дозвілля протягом усього життя.

Щоб досягти цієї мети, Соціальний захист має залишатися адекватним, особливо для тих, хто не може досягнути самостійності через оплачувану роботу й для кого державні джерела підтримки є й будуть основними засобами існування. В узгодженні цілей соціальної політики з бюджетними обмеженнями пріоритетними повинні бути гарантії того, що найуразливіші члени суспільства належно захищені.

Гармонізація системи сталого розвитку виникла як об'єктивне явище за соціально-політичної інтеграції європейських країн, реформування їхніх економічних систем і трансформації загальних вимог під час входження до спільного європейського ринку. Це потребує зваженого підходу й значних зусиль, уміння домовлятися, бо поспішність без докладного аналізу й прогнозу не принесе вигоди і, крім того, може завдати шкоди як державі, так і ЄС загалом. Узгодження економічних систем європейських країн з вимогами ЄС має свої відмінності у класичному стабільному ринковому середовищі та в період кризових явищ, окрім того, істотно різняться механізми соціальних гарантій населення давніх та нових країн-членів ЄС. Забезпечення відповідності нормативно-правової сфери сталого розвитку економіки країни світовим нормам, оптимальний вибір національної моделі свідчать про якісну інтеграцію країни до глобального конкурентного простору. Лідер рейтингу таких країн Сінгапур випереджає за сумою балів США на 15%, а ЄС – на 40%. Швидко за допомогою зон високих технологій освоює цей шлях розвитку Індія. Найбільша кількість зон високих технологій, технопарків зосереджена у США, Європі, Японії, Китаї та країнах Південно-Східної Азії, що економічно розвинені або динамічно розвиваються.

На сьогодні якість життя помітно поліпшилася, що значною мірою зумовлено колективним піклуванням про старші, слабкі, немічні та інші вразливі суспільні групи населення. Ще в XX столітті цілі соціальної політики в ос-

новному досягалися. Потрясіння, зумовлені цінами на нафту, піддали системи соціального захисту суворому випробуванню, результати якого довели, що здебільшого ці системи були добре збудовані для виконання поставлених перед ними завдань. Але з'явилися й несподівані наслідки. Хоча державні заходи, спрямовані на забезпечення захисту від мінливості долі, посилювали безпеку, вони аж ніяк не означали, що індивіди не повинні брати ініціативу у власні руки, якщо мають таку нагоду. Оскільки ці системи можуть призводити до постійної залежності від держави, то створюється погана альтернатива для самостійності [9].

Проведення єдиної політики сталого розвитку можливе лише при всеосяжному заохоченні регіональних і між-регіональних соціальних ініціатив і проектів. Пропонується розробка нормативно-правової бази, яка дозволить здійснити структурну перебудову мережі установ соціальної сфери, що полягає в передачі в державну і муніципальну власність об'єктів соціального призначення, що знаходилися у веденні інших структур, при забезпеченні їх фінансування за рахунок відповідних бюджетів в установленому порядку. При цьому одним з найважливіших напрямів політики сталого розвитку соціальної сфери повинне стати здійснення комплексу заходів щодо створення та використання нових технологій поширення соціальних послуг, зміцнення матеріально-технічної бази установ соціальної сфери, їх технічного оснащення.

1. Соціальний розвиток:
2. Середня очікувана при народженні тривалість життя, років
3. Рівень зайнятості населення, визначений за методологією Міжнародної організації праці, відсотків загальної кількості населення у віці 15-70 років
4. Доходи в розрахунку на одну особу, гривень на рік
5. Рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці, відсотків загальної кількості економічно активного населення у віці 15-70 років
6. Рівень бідності, відсотків населення, що проживає за офіційно визначеною межею бідності.

Соціальний розвиток країни показує розвиток її людського капіталу, що вимірюється за допомогою індексу людського розвитку (ІЛР).

Україна у 2011 р. за індексом людського розвитку, який становив 0,729, посіла 76 місце серед 187 країн світу, а Скоригований на нерівність ІЛР становить 0,662. Отже, за 2010-2011 рр. індекс людського розвитку відображає позитивну динаміку, хоча позиція України в рейтингу не висока.

За висновками науковців, людський розвиток в Україні найбільш суттєво зумовлюють соціальні чинники – 44%, потім – економічні – 39% та політичні – 17%. Інтегральна оцінка впливовості діючих сил на перебіг процесів людського розвитку в Україні відображає найбільший вплив виконавчої влади (36%), потім – законодавчої (30%), олігархів (13%), громадських організацій та Росії (по 6%), США (5%), ЄС (4%).

Регіональні відмінності України (екологічні чинники, культурні традиції, тощо) при формуванні стратегій розвитку, спонукало розробку та застосовування власної методики оцінки рівня людського розвитку, оскільки запропонований ООН метод розрахунків неповно аналізує можливості прийняття рішень у галузі вдосконалення соціально-економічної політики. Тому українські фахівці, Держкомстат та Президії НАН України запропонували здійснювати обґрунтоване порівняння соціально-економічного розвитку, зокрема регіонів України як за інтегральним індексом, так і за кожним з 9 індексів. За аспектами людського розвитку, які наведені: рівень освіти; умови проживання; матеріальний добробут; демографічний розвиток; фінансування; соціальне середовище; стан і охорона здоров'я; екологічна ситуація; розвиток ринку праці.

В якості найбільш перспективного напрямку вдосконалення ресурсного забезпечення стратегії сталого розвитку соціальної сфери пропонується інтеграція процесів планування та бюджетування. При цьому бюджет повинен служити інструментом, що забезпечує реалізацію цілей сталого соціально-економічного розвитку, включаючи розвиток видів діяльності соціальної сфери. Для реалізації такого підходу на практиці пропонується застосування програмно-цільового підходу.

Державна політика щодо сталого розвитку базується на таких основних принципах:

- збалансованість розвитку українського суспільства – паритетність економічної, соціальної та екологічної складових, визнання неможливості тривалого поступального розвитку суспільства в умовах деградації природного середовища;
- забезпечення екологічно та техногенно безпечних умов життєдіяльності населення;
- утвердження гуманізму, демократії і загальнолюдських цінностей, розвиток громадянського суспільства та залучення широких верств населення до державотворчих процесів;
- підтримка і підвищення ролі всіх секторів громадянського суспільства та забезпечення вільного доступу його членів до екологічної інформації та правосуддя для захисту своїх невід'ємних прав і свобод;
- забезпечення еколого-економічної збалансованості розвитку окремих регіонів на фоні тісної міжрегіональної господарської взаємодії за умови узгодження із загальнонаціональними потребами та інтересами національної безпеки;
- встановлення рівноправних взаємовигідних відносин з іншими державами для сприяння сталому розвитку

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

всіх країн світу.

Стратегічними завданнями сталого розвитку є:

- зниження рівня майнового розшарування населення, подолання бідності;
- зниження рівня безробіття населення і забезпечення продуктивної зайнятості;
- збереження і зміцнення демографічного та трудового ресурсного потенціалу країни; стабілізація демографічної структури суспільства;
- зміцнення фізичного здоров'я нації;
- оптимізація соціальної структури суспільства; встановлення гарантій забезпечення рівних можливостей для досягнення матеріального, екологічного і соціального благополуччя;
- розвиток системи освіти, просвіти та поширення інформації з питань сталого розвитку.
- створення дієвих механізмів захисту конституційних прав і свобод людини;
- формування громадянського суспільства, забезпечення у ньому політичної стабільності та взаєморозуміння;
- розвиток духовності, культури, моральних засад, інтелектуального потенціалу українського народу.
- проведення активної міжнародної політики;
- поглиблення інтеграції в європейську та світову економічні системи, активізація участі у міжнародних організаціях.

Шляхи та засоби реалізації державної політики сталого розвитку:

- неухильне дотримання законодавства з оплати праці, в тому числі щодо встановлених державних мінімальних гарантій;
- удосконалення системи надання адресної допомоги найуразливішим верствам населення;
- підвищення ролі місцевих органів влади у розв'язанні проблем бідності;
- забезпечення подальшого розвитку системи соціального та пенсійного страхування населення;
- стабілізація ринку праці та впровадження державної системи стимулювання створення нових робочих місць для забезпечення зайнятості працездатного населення;
- створення умов для повноцінного залучення широких верств населення до участі в економічному, соціальному та політичному житті, розвиток демократичних інституцій, економічної свободи та громадянського суспільства;
- удосконалення нормативно-правової бази щодо соціального захисту дитинства та материнства;
- запровадження доступних фінансових механізмів для пільгового кредитування потреб молодих сімей;
- поліпшення умов для загальнодоступного базового медичного обслуговування населення, зокрема в сільській місцевості;
- розроблення та впровадження комплексу заходів, спрямованих на профілактику захворювань і недопущення випадків травматизму на виробництві;
- розвиток духовного, культурного та інтелектуального потенціалу суспільства;
- утвердження гуманізму, демократії та загальнолюдських цінностей;
- створення дієвої системи зворотного зв'язку між державою та громадянським суспільством; стимулювання створення колегіальних громадських дорадчих органів при органах державної влади (громадських рад);
- підтримка та розвиток суспільних ініціатив, залучення широких верств населення до розбудови Української держави, сприяння політичній активності громадян;
- забезпечення вільного доступу до екологічної інформації та правосуддя для захисту невід'ємних прав і свобод людини;
- впровадження механізмів громадського контролю за діяльністю армії та військово-промислового комплексу;
- створення системи державної підтримки об'єднань громадян, діяльність яких спрямована на розвиток державотворчих процесів і захист соціальних та екологічних прав;
- сприяння формуванню екологічної культури у всіх верств населення.

Моніторинг реалізації Стратегії та базові орієнтири сталого розвитку.

Для забезпечення реалізації стратегічних напрямів сталого розвитку проводитиметься моніторинг ефективності здійснюваних заходів на основі застосування системи індикаторів, яка включає базові орієнтири сталого розвитку.

Пропонується використовувати соціальні, економічні та екологічні індикатори сталого розвитку, уніфіковані за міжнародною системою одиниць вимірів та адаптовані до умов України.

Передбачається запровадити механізм періодичного затвердження зазначених індикаторів та забезпечити моніторинг досягнення запланованих показників.

Система індикаторів сталого розвитку передбачає можливість їх постійного вдосконалення та розвитку.

Етапи реалізації Стратегії

Стратегія реалізується у три етапи: короткостроковий (підготовчий) – до 2007 р., середньостроковий (стабілізаційний) – до 2015–2025 років та довгостроковий – на подальшу перспективу.

Метою першого етапу є створення стартових умов для ефективної реалізації завдань визначених Стратегією.

Метою другого етапу є стабілізація структурних змін в економіці та соціальній сфері, створення основних за-

сад соціально спрямованої ринкової економіки, подолання масової бідності, вихід на економічні показники середньо розвинутих країн.

На третьому етапі сталий розвиток повинен стати домінуючим принципом державної політики.

Висновки. Соціальні видатки мають бути визначені як гарантія якості життя й забезпечення рівності можливостей усіх громадян. Це потребує тісної взаємодії між державним сектором, колективами й окремими індивідами, встановлення відповідних ролей і взаємних зобов'язань для досягнення задовільного балансу між соціальною й економічною захищеністю та свободою для індивідуальної ініціативи. Крім того, соціальна політика не може діяти ефективно в ізоляції: за найповнішу участь громадян у житті суспільства відповідає й політика в галузях економіки, освіти, професійної підготовки і ринку праці.

Позбавлення соціального контексту забезпечення сталого розвитку, робить цей розвиток беззмстовним. Тому перехід України до сталого розвитку вимагає певних трансформацій політики в соціальній сфері, основними пріоритетами якої мають бути: збереження здоров'я людини; сприяння покращенню демографічної ситуації; забезпечення соціальних гарантій людям, які потребують захищеності; досягнення нормативів якості життя, які прийняті у розвинутих країнах; досягнення орієнтирів сучасного рівня раціонального споживання для всіх верств населення; гуманізація суспільних відносин за рахунок реформування систем управління, освіти, науки, культури, охорони здоров'я, а також демократизація державних інститутів.

Соціальна складова сталості розвитку відображає якість життя населення і зорієнтована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, зокрема, на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. За таких умов людина має брати активну участь у процесах формування своєї життєдіяльності, прийнятті й реалізації рішень, контролі за їх виконанням. Дана концепція базується на благородній гуманній ідеї поліпшення якості життя нинішнього та майбутнього поколінь.

Важливим аспектом цього підходу є справедливий розподіл благ. Бажано також збереження культурного капіталу і розмаїття в глобальних масштабах, а також повніше використання практики стійкого розвитку, наявної в не домінуючих культурах. Для досягнення стійкості розвитку, сучасному суспільству доведеться створити якомога ефективнішу систему ухвалення рішень, що враховує історичний досвід і що заохочує плюралізм. В рамках концепції людського розвитку людина є не об'єктом, а суб'єктом розвитку.

Спираючись на розширення варіантів вибору людини як головної цінності, концепція стійкого розвитку має на увазі, що людина повинна брати участь в процесах, які формують сферу її життєдіяльності, сприяти ухваленню і реалізації рішень, контролювати їх виконання.

Література

1. Дорогунцов С. *Сталий розвиток – цивілізаційний діалог природи і культури* / С. Дорогунцов, О. Ральчук // *Вісн. НАН України*. – 2001. – №10. – С. 17.
2. Згуровський М.З. *Сталий розвиток у глобальному і регіональному вимірах: аналіз за даними 2005 р.* / Згуровський М.З. – К.: Політехніка, 2006. – 84 с.
3. Згуровський М.З. *Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей (2005–2007 / 2008 годы)* / М.З. Згуровский, А.Д. Гвишиани. – К.: Политехника, 2008. – 331 с.
4. Згуровський М.З. *Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: У 2-х ч. – Ч.2. – Україна в індикаторах сталого розвитку. Аналіз* / М.З. Згуровський // *Міжнар. рада з науки (ICSU)*. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 200 с.
5. *Конституція України*. – К.: Вікар, 1996. – С.18, 22.
6. Куценко В.І. *Соціальні наслідки економічних трансформацій в Україні (регіональний аспект)* / В.І. Куценко, Л.І. Богуш, І.В. Опалєва. – К.: РВПС України НАН України, 1998. – 96 с.
7. Нельсон Р. *Эволюционная теория экономических изменений*. / Нельсон Р., Уинтер С. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
8. Макаренко І. П. *Проблеми побудови сучасних інноваційних систем: механізм оновлюючого руйнування* // *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну: Зб. наук. праць*. – К., 2003. – №3. – С.155–170.
9. Михальченко М. *Чи існує українська цивілізація?* / М. Михальченко // *Віче*. – 2013. – №1. – С. 18–21.

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: ОЦІНКА ПРОБЛЕМ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ

У статті проаналізовано рівень конкурентоспроможності України у 2012 році за методологією, яку використовує Всесвітній економічний форум. Визначено проблеми та запропоновано шляхи покращення конкурентних позицій української економіки на міжнародному ринку в умовах глобалізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність економіки, рейтинг конкурентоспроможності, конкурентні позиції, глобалізаційні процеси, міжнародна конкурентоспроможність країни.

В статье проанализирован уровень конкурентоспособности Украины в 2012 году по методологии, которую использует Всемирный экономический форум. Определены проблемы и предложены пути улучшения конкурентных позиций украинской экономики на международном рынке в условиях глобализации.

Ключевые слова: конкурентоспособность экономики, рейтинг конкурентоспособности, конкурентные позиции, процесс глобализации, международная конкурентоспособность страны.

IN the article the level of competitiveness of Ukraine is analysed in 2012 on methodology which is used by the World economic forum. Problems are certain and the ways of improvement of competition positions of the Ukrainian economy are offered at the international market in the conditions of globalization.

Key words: competitiveness of economy, rating of competitiveness, competition positions, processes of globalization, international competitiveness of country.

Актуальність дослідження. Актуальність дослідження національної конкурентоспроможності в умовах глобалізації очевидна для України. Зважаючи на той факт, що у 2012 році ВЕФ уперше оцінив Україну як країну з економікою, орієнтованою на ефективність, а також враховуючи основні соціально-економічні проблеми країни і глобальні тенденції її розвитку, ми детальніше проаналізували дві складові Індексу конкурентоспроможності – інституції та технологічну готовність.

Одні з найнижчих у світі показники за складовою інституцій не дозволяють Україні повною мірою використовувати переваги переходу на другу стадію економічного розвитку. Високий рівень технологічної готовності міг би стати підґрунтям для зростання ефективності українських компаній та підвищення продуктивності економіки, а впровадження інформаційно-комунікативних технологій в уряді дозволило б суттєво покращити оцінки з ефективності роботи державних інституцій країни. Перехід економіки з однієї стадії розвитку на іншу оцінюється величиною ВВП на душу населення. Взаємозв'язок між обсягом даного показника та величиною Індексу конкурентоспроможності доведено емпіричним шляхом. Цю залежність покладено в основу ідеології Індексу глобальної конкурентоспроможності, який характеризує здатність економіки забезпечувати стабільне економічне зростання в середньо- і довгостроковій перспективі, що в результаті сприятиме підвищенню рівня добробуту громадян. Сукупний результат успішності країни за всіма складовими конкурентоспроможності – це запорука майбутнього економічного зростання України. У зв'язку із цим своєчасне виявлення слабких позицій і поширення успішного досвіду має стати пріоритетом державної політики.

Аналіз останніх досліджень. Проблема дослідження рівня міжнародної конкурентоспроможності країни присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як О. Білорус, В. Вергун, Б. Губський, Д. Лук'яненко, В. Новицький, М. Портер, Дж. Сакс, Й. Шумпетер та ін. У їхніх роботах створено теоретичне підґрунтя, що визначає сутність, принципи, механізми управління конкурентоспроможністю національної економіки. Незважаючи на значні досягнення в теорії і практиці дослідження конкурентоспроможності країни, на нашу думку, потребують подальшого поглиблення дослідження інструментів, які б сприяли ефективному функціонуванню країни у глобальному конкурентному середовищі.

Метою даної статті є дослідження конкурентоспроможності України, за методологією, яку використовує Всесвітній економічний форум, а також визначення основних заходів для підвищення конкурентних позицій української економіки на світовому ринку в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний розвиток України не може сформуватися без врахування усіх факторів глобалізації та глобальної конкуренції, які впливатимуть у майбутньому на життя націй. При цьому основний акцент має бути наданий внутрішнім процесам, внутрішній адаптації економіки України до умов світового середовища. Внутрішня стратегія розвитку України має бути глобально орієнтованою, як з точки зору протидії новим руйнівним впливам глобалізації, так і прагматичною з точки зору використання нових можливостей і переваг, які вона надає. Критеріями оцінки ефективності економічного розвитку слугують відповідні рейтинги, один із них –

рівень міжнародної конкурентоспроможності країни [1].

Перспективи розвитку світової економіки, як і минулого року, є не стабільними. Другий рік поспіль глобальне зростання економіки лишається на історично низькому рівні. Згідно з очікуваннями експертів, темпи розвитку провідних економічних центрів - зокрема, провідних розвинених економік і таких, що розвиваються, - будуть сповільнені і у 2013 році. При цьому підтверджується теза щодо повільного й слабкого відновлення глобальної економіки. Нині, як і в попередні роки, процеси зростання економік у різних країнах проходять неоднаково. Країни, що розвиваються, зростають швидшими темпами, ніж розвинені економіки, і стабільно скорочують різницю між рівнем прибутків населення.

За підрахунками Міжнародного валютного фонду (МВФ), у 2012 році економіка євросони скоротилася на 0,3%, при цьому у США спостерігається «мляве», повільне зростання без будь-якої визначеності у майбутньому. Процес зростання великих економік, що розвиваються, таких як Бразилія, Росія, Індія, Китай і Південна Африка, відбувається значно повільніше, ніж у 2011 році. Однак інші ринки, які розвиваються – наприклад, країни Азії – і надалі будуть демонструвати впевнені показники зростання. Водночас Близький Схід, Північна Африка лише нарощуватимуть темпи розвитку. Негативні події, які відбулися нещодавно у світі, такі як скорочення обсягів світової торгівлі та нестабільність потоків капіталу на ринках, що розвиваються, можуть погіршити процес відновлення глобальної економіки і потім негативно впливати на неї впродовж довгого часу.

Конкурентоспроможні економіки сприяють підвищенню продуктивності, що дає змогу підтримувати високий рівень доходів і забезпечує наявність необхідних механізмів задля досягнення стійких економічних результатів. З 2005 року Всесвітній економічний форум аналізує конкурентоспроможність, використовуючи Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) – комплексний інструмент оцінювання мікро- і макроекономічних показників національної конкурентоспроможності [7].

Конкурентоспроможність характеризують як набір інститутів, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни. Остання, у свою чергу, впливає на рівень добробуту, який може забезпечити економіка. Крім того, рівень продуктивності також визначає доходність інвестицій в економіку, котрі є фундаментальним стимулом економічного зростання. Інакше кажучи, конкурентоспроможні економіки - це ті економіки, які здатні зберегти зростання. Отже, концепція конкурентоспроможності включає до свого складу статистичні й динамічні складові. Незважаючи на те, що продуктивність країни визначається її спроможністю підтримувати високий рівень прибутків, продуктивність також є одним із найголовніших детермінантів доходності інвестицій. Продуктивність і конкурентоспроможність визначаються багатьма детермінантами. Уповодж багатьох століть економісти намагалися віднайти і зрозуміти фактори, пов'язані із цим процесом. Унаслідок цього виникали різноманітні теорії: від концепції спеціалізації і розподілу праці, розробленої Адамом Смітом, до пріоритетності інвестицій у фізичний капітал та інфраструктуру в економістів неокласичної школи.

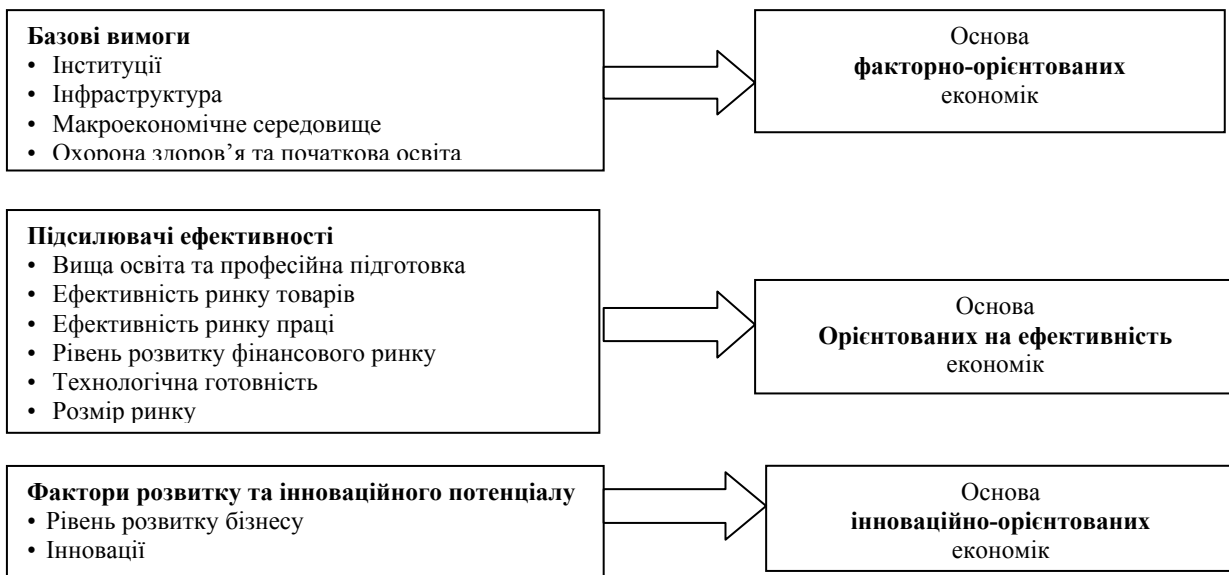


Рисунок 1. Дванадцять складових конкурентоспроможності [2].

Останні сучасні теорії вивчають інші механізми, наприклад, освіту та навчання, технологічний прогрес, макроекономічну стабільність, високий рівень державного управління, розвиненість бізнесу й ринкову ефективність. І хоча усі зазначені фактори є важливими для конкурентоспроможності й економічного зростання, вони не виключають один одного. Два або більша частина з них можуть відігравати важливу роль одночасно, що підтверджується різними

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

науковими працями з економіки. При створенні ІГК до уваги береться складність економічних процесів і пропонується виважене середнє значення великої кількості різних компонентів, кожен з яких відбиває один з аспектів конкурентоспроможності. Компоненти згруповані у 12 складових конкурентоспроможності (Рис. 1).

Усі складові конкурентоспроможності взаємопов'язані і мають тенденцію до посилення одна одної. Наприклад, важко буде досягти високого показника у складовій інновацій (12-а складова), не маючи достатньо освіченої й добре підготованої робочої сили (4-а і 5-а складові), здатної втілювати найновіші технології (9-а складова), без належного рівня фінансування (8-а складова) науково-дослідних праць і без ефективного ринку товарів, який надає можливості просування інновацій на ринку (6-а складова) [2].

Досліджуючи дані індексів, надані у Звіті ВЕФ про глобальну конкурентоспроможність країн у 2012 р., можна відмітити, що цей рейтинг четвертий рік підряд очолює Швейцарія. Сінгапур залишається на другій позиції, на третій - Фінляндія, яку наздоганяє Швеція (4-а). Ці Північні і Західноєвропейські країни домінують в першій десятці разом з Нідерландами, Німеччиною і Великобританією займаючи, відповідно, 5-е, 6-е і 8-е місця. США (7-й), (9-й) Гонконг і Японія (10-а) завершують 10 кращих.

Таблиця 1. Глобальний індекс конкурентоспроможності країн у 2012-2013 рр.

| Країна | Місце у 2012-2013рр. | Значення індексу | Місце у 2011-2012рр. | Зміна |
|----------------|----------------------|------------------|----------------------|-------|
| Швейцарія | 1 | 5,72 | 1 | 0 |
| Сінгапур | 2 | 5,67 | 2 | 0 |
| Фінляндія | 3 | 5,55 | 4 | 1 |
| Швеція | 4 | 5,53 | 3 | -1 |
| Нідерланди | 5 | 5,5 | 7 | 2 |
| Німеччина | 6 | 5,48 | 6 | 0 |
| США | 7 | 5,47 | 5 | -2 |
| Великобританія | 8 | 5,45 | 10 | 2 |
| Гонконг | 9 | 5,41 | 11 | 2 |
| Японія | 10 | 5,40 | 9 | -1 |
| Україна | 73 | 4,14 | 82 | 9 |

Джерело: Україна стала конкурентоспроможнішою [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ekonomika.eizvestia.com/full/ukraine-povysili-konkurentosposobnost>.

Російська Федерація та Казахстан випереджають Україну за показниками конкурентоспроможності, посідаючи відповідно 67 і 51-е місця у загальному рейтингу. Динаміку змін позиції України у рейтингах глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього Економічного Форуму з 2005 по 2012 рр. показано у таблиці 2.

Таблиця 2. Позиція України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього Економічного Форуму з 2005 по 2012 рр.

| Рік | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|------------------|------|----------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|
| Місце в рейтингу | 68 | 78 (-10) | 73 (+5) | 72 (+1) | 82 (-10) | 89 (-7) | 82 (+7) | 73 (+9) |

Джерело: The Global Competitiveness Report 2012 – 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>

Внаслідок економічних та політичних негараздів Україна втратила 16 позицій за 2009-2010 рр. Але у 2011-2012 рр. стан економіки країни покращився, що дало змогу піднятися в рейтингу на 7 позицій. А у 2012-2013 рр. Україна піднялася ще на 9 позицій, продовжуючи демонструвати свої основні конкурентні переваги – освіту та ємність ринку.

Високоосвічене населення, значна ємність ринку є хорошою основою для подальшого економічного зростання. Але з іншого боку, незважаючи на проведені в Україні економічні реформи, залишаються слабкою система інституцій (132-е місце) та неефективним ринок товарів і послуг (117-е місце). Пріоритетним напрямом також має стати стабілізація фінансового сектора України (114-е місце) та підвищення рівня розвитку бізнесу (91-е місце).

Серед основних невикористаних можливостей особливу увагу слід приділити підіндексам «Інновації» та «Технологічна готовність». Рейтинг України за підіндексом «Інновації» у 2012-2013 рр. відповідає 71-му місцю. Найбільший вплив на підвищення значення цього рейтингу у 2012-2013 рр. порівняно з попереднім періодом мала зміна таких його складових, як: якість науково-дослідних інститутів (+8 позицій), державні закупівлі новітніх технологій і продукції (+15 позицій), наявність вчених та інженерів (+26 позицій), кількість патентів, отриманих у США на 1 млн. населення (+20 позицій).

За показником «інноваційна спроможність» Україна змістилася вниз на 16 позицій, оскільки вітчизняні підприємства більшою мірою використовують іноземні технології шляхом отримання ліцензій, ніж власні розробки та дослідження.

Рейтинг України за підіндексом «Технологічна готовність» у 2012-2013 рр. підвищився до 81-го місця проти 82-

го у 2011-2012 рр. Варто відзначити, що у 2012-2013 рр. майже всі показники підіндексу покращилися. Зокрема, такі: «рівень освоєння технологій» (+2 позиції), «іноземні інвестиції та трансфер технологій» (+15 позицій), «Інтернет-користувачі» (+4 позиції).

Підсумки дослідження інвестиційного та інноваційного розвитку України останніх років свідчать про підвищення ролі цілеспрямованої державної політики, орієнтованої на підтримку цілісності інноваційного процесу - від наукової розробки до інвестування масового виробництва. Це сприяло покращенню місця України у міжнародних рейтингах [3].

На думку вітчизняних та міжнародних експертів відставання вітчизняної економіки в значній мірі пов'язане з політичною нестабільністю в країні. Відволікання від вирішення економічних проблем, стримують економічний розвиток, відлякують іноземних партнерів. Досвід останніх десятиліть свідчить, що рушійною силою процесу підвищення конкурентоспроможності економіки країн світу стала саме активізація державної політики. На шляху побудови конкурентної економіки експертами відзначається складність і суперечливість національного законодавства. Отже, ключовим питанням є узгодження інноваційного, корпоративного, інвестиційного, податкового та соціального законодавства, а також прийняття відповідних актів, які б забезпечили практичне введення в дію прогресивних норм цих законів [5].

Загалом, стратегічні пріоритети підвищення міжнародної конкурентоспроможності держави повинні відбиватися у системі поступових кроків адаптації національної економіки до змін в умовах глобалізації та інтеграції економічного простору. Головна мета – забезпечення реакції на зміни, викликані чинниками глобалізації. Механізм проведення полягає у: реформуванні зовнішньоекономічної політики та у здійсненні внутрішніх реформ в країні. Адаптація держави до змін глобалізаційного та інтеграційного характеру сприятиме забезпеченню сталого економічного зростання, утвердженню інноваційної моделі розвитку, підвищенню конкурентоспроможності національної економіки [6].

Висновки. Глобальний індекс конкурентоспроможності оцінює не тільки тренди економічного розвитку України, але й демонструє ефективність партнерства, побудованого між урядом і бізнесом, експертною і дипломатичною спільнотами. Подальші реформи у сферах інфраструктури, інформаційно-комунікаційних технологій, землеустрою і, звісно, оподаткування і митної політики, можуть суттєво прискорити просування України на кращі позиції в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності. На нашу думку, варто звернути увагу на наступні аспекти згаданих вище реформ: інфраструктура - підвищення конкурентоспроможності інфраструктури України є можливим шляхом створення сприятливих умов для залучення нових інвестицій у транспортну сферу. Реконструкція та модернізація вже наявних ресурсів сектору стануть реальністю як тільки запрацюють механізми розвитку державно-приватного партнерства та залучення інвестицій на основі концесій; землеустрій - міжнародні інвестори наполегливо виступають за скасування бар'єрів для юридичних осіб з іноземним капіталом у володінні землею несільськогосподарського призначення. Такі законодавчі зміни дозволять забезпечити прозорість операцій із землею несільськогосподарського призначення та сприятимуть збільшенню притоку інвестицій; інформаційно-комунікаційні технології - їх ефективне впровадження має спростити інтеграцію інформаційно-комунікаційних технологій у всіх сферах суспільного життя; податкова і митна політика - Митний кодекс України має допомогти підвищити конкурентоспроможність України в наступному Звіті ВЕФ за 2013-2014 роки, особливо якщо уряд України буде і надалі вдосконалювати цей документ і врахує проблемні питання, пов'язані з контролем валютної системи, адміністративними штрафами за порушення митних правил, оцінкою митної вартості тощо. Аналогічною є ситуація і зі змінами до системи оподаткування. Цілий ряд позитивних досягнень, пов'язаних зі спрощенням адміністрування податків, що відбулися нещодавно, безпосередньо завдячують співпраці бізнес-спільноти та представників Державної податкової служби України. Результати оцінки Всесвітнього Економічного Форуму служать індикатором спроможності України зберігати темпи економічного розвитку відповідно до вимог сучасного світу.

Література

1. Дергачова В.В. Україна в системі міжнародної конкурентоспроможності: оцінка позицій, причини і шляхи відродження / Дергачова В.В. Шеремет Т.Г. // *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. - 2010. - №7. - с 86-90.
2. *Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012 р.* [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://competitiveukraine.org/ukr/competitive_report
3. *Украина стала конкурентоспособнее* [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ekonomika.eizvestia.com/full/ukraine-povysili-konkurentosposobnost>
4. *The Global Competitiveness Report 2012 – 2013* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>
5. Ряба О.І. Конкурентоспроможність України та напрями її підвищення/ О.І. Ряба, Н.М. Шумило // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. - № 2. – с 65-69.
6. Шевченко О.О. *Моделі підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни: теоретико-*

УДК 338.1(477.74)“18”

Різник В.В.,

доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

ОДЕСЬКЕ ЕКОНОМІЧНЕ ДИВО ВІД АРМАНА РІШЕЛЬЄ

У статті розкрито історичні аспекти становлення та розвитку Одеси за часів правління Армана Рішельє. Розглянуто механізм економічного зростання міста та висвітлено основні досягнення успішного керівника. Проаналізовано основні управлінські заходи і людські якості герцога, та обґрунтовано причини економічного та соціального зростання.

Ключові слова: міські доходи, економічне зростання, соціальний розвиток, митні збори, торгові контракти, товарообіг.

В статье раскрыты исторические аспекты становления и развития Одессы во времена правления Армана Ришелье. Рассмотрен механизм экономического роста города и освещены основные достижения успешного руководителя. Проанализированы основные управленческие мероприятия и человеческие качества герцога, и обосновано причины экономического и социального роста.

Ключевые слова: городские доходы, экономический рост, социальное развитие, таможенные сборы, торговые контракты, товарооборот.

The article deals with the historical aspects of the formation and development of Odessa during the reign Armand Richelieu. The mechanism of growth of the city and the main achievements of the successful leader are highlights. The main management measures and human qualities of the Duke, and reasonably causes of economic and social growth are analyzed.

Keywords: urban income, economic growth, social development, customs duties, trade contracts, turnover.

Актуальність проблеми. У складних економічних та соціальних умовах, які характерні для сучасного стану України, науковці наголошують на необхідності врахування зарубіжного досвіду провідних економік світу. Як приклад все частіше наводять Сінгапурську модель економіки з її здобутками та інноваціями, або ж успіхи Гонконгу, як лідера економіки всієї східної Азії. Проте, на нашу думку, в першу чергу варто проаналізувати історичний аспект економічних і соціальних здобутків, яких досягли наші попередники. Адже без знання економічної історії, врахування основних невдач та з'ясування факторів успіху неможливий рух у майбутнє. Історичний досвід у взаємозв'язку з передовим світовим досвідом і сучасними економічними реаліями дозволить досягти реального покращення економічної ситуації в Україні та підвищити рівень життя населення. Важливу роль в економічному зростанні держави відіграють особистості-лідери, які своїм прикладом, відданістю, знаннями та самопожертвою творять історію націй. Саме про таку людину та її економічні здобутки у розбудові економіки Одеси та Новоросійського краю і хотілося б згадати.

Ступінь дослідження проблеми. На сьогодні існує значна кількість історичних досліджень присвячених Арману Жану дю Плессі, герцогу де Рішельє та його здобуткам на посаді першого міністра Франції. Автобіографічні дані та розрізнені відомості про тогочасний стан економіки частково описано в працях вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як: А.Скальський, М.Алданов, П.Майков, О.Захарова. Про активне економічне та соціальне зростання Одеси за часів градоначальства Армана Рішельє написано досить мало. Проте неоціненний вклад француза в економічний розвиток Одеси заслуговує на подальші дослідження та постійний пошук, з метою врахування всього позитивного, в тому числі й ділових людських якостей особистості, які так потрібні в сучасних умовах.

Метою даної статті є дослідження вкладу Армана Рішельє в економічний та соціальний розвиток Одеси.

Вклад основного матеріалу. Весною 1795 року до резиденції графа Петра Олександровича Румянцева-Задунайського – генерал-губернатора Малоросії, що проживав тоді в своєму прекрасному палаці в Ташані, поблизу Переяслава, прибув Арман Рішельє з другом Ланжероном. Граф надзвичайно ласкаво прийняв обох французів і запропонував їм поступити в Кірасирські полки: Ланжерону – в Малоросійський, а Рішельє – Віського ордена [6].

У червні 1795 року Рішельє і Ланжерон були затверджені імператрицею полковниками в означених полках. Так з легкої руки фельдмаршала Румянцева Рішельє приймає командування Кірасирським полком, який дислокувався на Волині. Румянцев Л.О. рахувався шефом вказаного полку до 1797 року [6].

Сучасна історія знає більше про Армана Рішельє, як першого міністра Франції та градоначальника Одеси, але

він був і хоробрим та мужнім воїном. 12 листопада 1790 року в компанії з австрійським полковником принцом Карлом де Лінеш та ще одним французьким підполковником графом Луї де Лонжероном, Рішельє відправляється на береги Дунаю, де християни вели війну з турками. Компанія друзів, загнавши коней, на селянській гарбі прибула в штаб-квартиру князя Потьомкіна, звідки волонтери були направлені в Ізмаїл.

Штурмом Ізмаїла, який був призначений на 11 грудня командував сам О.В.Суворов. Найважчий напрямок атаки був з боку річки. Необхідно було переправитися під вогнем через Дунай, висадитися на берег і атакувати високі стіни фортеці. Друзі французи потрапили в загір 40 річного генерал-майора Йосипа Михайловича Дерібаса, в єгерські батальйони, спецназ тих часів. У документах російської армії Рішельє проходить під титулом свого дідуся, як «герцог де Фронсак». Три друга виявили неабияку хоробрість при штурмі фортеці. Всі вони отримали нагороди, але найбільше, судячи по нагородах, відзначився Арман Ємануель дюк де Фронсак. За свою відвагу волонтер отримав Георгіївський хрест та «шпагу золоту» [1].

Після перемоги герцог Рішельє став надзвичайно популярним у Петербурзі. Сама імператриця Катерина була зачарована ним, але Рішельє поїхав до Парижу, бо там помирав його батько...

До Росії герцог Рішельє повернувся в серпні 1791 року. У Петербурзі йому було даровано чин полковника і привілею бувати на ермітажних зборах у близькому колі імператриці, де її можна було називати просто Като. Там Рішельє познайомився з юним внуком імператриці і старшим сином спадкоємця престолу – Олександром Павловичем [6].

Герцог Рішельє, а точніше Арман Еммануель дю Плессі дюк де Рішельє, граф Широн, герцог де Фронсак народився в Парижі у 1766 році. І за фамільними традиціями і за зв'язками він належав до вищої придворної аристократії. Освіту Арман отримав у закритому навчальному закладі імені свого прадіда – кардинала Франції, герцога де Рішельє. Доля закинула Армана на штурм Ізмаїла, дарувала життя, легке поранення і нагороди імперії за хоробрість.

За часів царювання імператора Павла I Рішельє потрапляє в опалу. Павло недолюбливав висуванців імператриці. Арман подає рапорт та їде у відпустку.

З великою радістю Рішельє зустрів звістку про те, що імператорський трон змінив Олександр I. Він згадав свої зустрічі з юним спадкоємцем і надіслав вітання Олександрю I. Молодий імператор відповів на його привітання і запросив до Петербурга. З цього часу відкриваються нові сторінки життя Армана Рішельє.

У 1803 році імператор Олександр I призначив Рішельє генерал-губернатором міста Одеси і Новоросійського краю.

9 травня 1803 року 36 річний Арман вперше ступив на землю Одеси. На під'їзді він побачив убогі глиняні мазанки і балаганчики. У місті було декілька недобудованих церков, сотні чотири одно, рідко двоповерхових будинків. Зрідка траплялися деревця. Одесу до 1803 року називали «республікою жуликів» і «помийною ямою Європи». Доходна частина бюджету міста була близько 40 тисяч рублів, а витратна сягала 45 тисяч. Такою застав Одесу Рішельє [1].

Слід зазначити, що Арман Рішельє користувався великою довірою імператора Олександра I, але завжди використовував її тільки на благо міста. В Одесі доля знову зводить Рішельє з Румянцевим, тепер уже з сином фельдмаршала Миколою Олександровичем – міністром комерції, а потім і міністром фінансів імперії, куратором Одеси. З подачі М.П.Румянцева відбулося Височайше повеління, що дозволяло впровадити більшу частину пропозицій Дюка, отримати необхідні для цього грошові суми. Зокрема було зменшено мито на всі товари, що ввозилися в Одесу і вивозилися з порту.

Між М.П.Румянцевим та Рішельє, судячи з переписки, склалися дружні ділові стосунки. Як нелегко починалася служба нового градоначальника можна дізнатися, проаналізувавши цікавий лист Арману від міністра фінансів графа М.П.Румянцева в кінці травня 1803 року. «На клопотання перед імператором про відсутність майстрів, з волі імператора направляю в Одесу: столяра і двох робітників, булочника з одним робітником, слюсаря з одним робітником. Якщо в Одесі знайдуть свої вигоди, то приклад їх без затримки приведе туди й інших охочих» - писав міністр у своєму листі [3].

На клопотання Армана Рішельє через два місяці надійшов урядовий указ про зменшення митного збору в торгових портах Одеси на 1/4. У розпорядженні міста залишалося 1/5 митних зборів замість 1/10. Було дозволено збір із суден, що приходили в порт, 1/2 з них надходила в міський бюджет, а 1/2 - в державну казну. За рішенням громади на користь міста сплачувалося 2,5 копійки з кожної четврті зерна, що відпускалася за море. Гроші витрачалися на прокладання доріг, облаштування криниць, ремонт фонтанів і старої гавані. Ці 2,5 коп. за перші три роки принесли до одеської казни 45 тис. руб. – більше, ніж річний дохід 1802 року [6].

Рішельє добре розумів, що основою процвітання Одеси є торгівля, особливо морська. Він неодноразово їздив до Петербурга і домагався різних пільг для Одеського порту. Саме йому належить ідея і перша розробка порто-франко в Одесі. Тут було відкрито різні фінансові заклади, контора морського страхування товарів, комерційний суд. Кількість суден, що заходили у порт, швидко збільшувалася. Якщо 1802 року їх було 300, то за три роки – уже понад тисячу. Сума торгових контрактів також стрімко зростала: 1802 року – 2 млн крб., 1813 – 25 млн крб. Що ж до населення міста, то

у 1804 р. воно становило 8000 мешканців, 1813 – 35000, тобто за 10 років збільшилося учетверо [5].

В Одесу потягнулися ремісники. Тільки з німців переселенців-ремісників створилася вулиця «Ремесленная». Муляри і теслярі йшли сюди цілими артілями. Іноземцям Рішельє давав можливість вести бізнес на пільгових умовах. У місто хлинули італійці, греки, перси, німці, іспанці, єгиптяни, поселенці різних національностей і народностей. Назви районів і вулиць зберегли історичну пам'ять: Молдованка, Грецька, Болгарська, Польська, Єврейська вулиці; Французький та Італійський бульвари; Лютеранський та Вірменський провулки.

Рішельє сприяв будівництву і заохочував приїзд до міста дієздатного населення, отримав від центральної влади привілеї для розвитку торгівлі в Одеському порту. Встановивши дружні зв'язки зі своїм земляком де Траверсей, який керував великим військовим портом у Миколаєві та був командуючим російським Чорноморським флотом, він узгодив з ним політику розвитку регіону. Результатом такої політики взаємодії став приїзд до Одеси тисяч переселенців (з 2 000 у 1802 р. населення Одеси зросло до 4 000 у 1803 р. та до 35 000 у 1813 р.). Враховуючи цю обставину, Франція, Австрія, Іспанія та Неаполітанське королівство терміново відкрили в Одесі свої консульства [2].

Швидке зростання міста притягувало все нові і нові капітали. За 12 років населення Одеси збільшилося в 4 рази і досягло 35 тисяч жителів. Було створено в місті Комерційний суд, промінну контору, прокладено нові вулиці шириною 50 футів, розбиті сади, збудовано собор, католицьку церкву, синагогу, дві лікарні, театр, казарми, вододому, ринок, благородний виховний інститут (Рішельєвський лицей), комерційну гімназію, шість навчальних закладів, меблеву фабрику та ін. і все це з використанням вільнонайманої праці.

Рішельє одесити називали дюком. Дюк у перекладі означає герцог. Але одесити казали: «Герцогів багато, а Дюк – один» [6].

Жив він скромно в невеликому будинку, їздив по будовах, приймав підлеглих і прохачів, екзаменував вихованців своїх навчальних закладів, відвідував вечори в приватних будинках. Заїжджі столичні люди дивувалися демократизму, аскетизму та доброті Дюка. Він ходив пішки у старій шинелі, хоронив холерних, відвідував грецькі і єврейські лавки, селянські хати, просто говорив з господарями, розпитуючи їх про справи [1].

Природна доброта, усестороння освіченість, твердість, рішучість, вірність слову і відданість друзям поряд з неприйняттям розкоші і соромливістю характеризують Дюка Рішельє [4].

Якщо ідейним натхненником і автором ідеї створення Одеси на місці фортеці Хаджи-Бей був іспанець і воїн Хосе де Рибас, то Дюк де Рішельє був головним янголом-охоронцем Одеси. Він заклав потужний соціально-економічний механізм розвитку Одеси.

Місто пережило епідемію чуми 1812 року, помер кожен восьмий житель Одеси, але і тут Рішельє організував доставку провізії і дизенфікуючих засобів у квартири, забезпечував поховання померлих, не боявся заходити в будинки хворих і надавати їм допомогу. Він організував «командний пункт спасіння», перекрив місто кордоном.

За 10 років правління Дюка Рішельє міські доходи збільшилися в 25 разів, митні надходження зросли в 90 разів. Він зумів довести доцільність вільного транзиту для всіх товарів, привезених морем до Одеси і навіть тих, що направлялися в Європу [1].

Коли Рішельє покидав Одесу, товарообіг доходив до 30 млн. рублів на рік. Це величезна сума за тих часів. Кімната з столуванням коштували на той час 2 рублі срібла в місяць [6].

Рішельє був любителем білої акації. Він виписував з Італії улюблені саджанці і прикрашав ними місто. Особистим прикладом з поливалкою надихав одеситів на догляд за зеленими насадженнями.

Після зречення в 1814 році Наполеона від престолу, Рішельє повертається на батьківщину у Францію. Одесити проводжали Дюка Рішельє за околиці міста, на руках занесли його в екіпаж.

Олександр I через три роки після від'їзду Рішельє відвідав Одесу і був настільки вражений виглядом цивілізованого міста, що нагородив Рішельє, вже прем'єр міністра Франції, найвищим орденом Російської імперії – орденом Андрія Первозванного [6].

В 1815 році король Франції Людовік XVII пропонує Рішельє сформувати кабінет міністрів Франції. Історики стверджують, що це було зроблено за порадою Олександра I.

У середині XIX століття міністерство внутрішніх справ тодішньої Російської імперії, ґрунтуючись на великому статистичному матеріалі за період з 1802 по 1852 роки, не без здивування для себе виявило, що єдиним містом країни, яке завжди жило на свої кошти була Одеса. З'ясувалося, що тими привілеями і заохоченнями, якими користувалися Москва і Санкт-Петербург Одеса не користувалася, але доходи Одеси завжди перевищували заплановані показники, а з іншого боку, завжди перевищували витратну частину, яка на душу населення була більшою ніж в обох столицях.

З дружби з імператором Рішельє виніс одну вагому перевагу для Одеси і Новоросійського краю – величезний бюрократичний апарат імперії не втручався в той механізм економічного і соціального зростання, який реалізував Дюк в південних провінціях [8].

При виході у відставку, французький парламент назначив Рішельє пожиттєву ренту в 50 тисяч франків... Дюк

прийняв дар і тут же пожертвував його на влаштування богадільні. Всі доходи, що отримувалися Дюком в Росії за наказом царя зберігалися за Рішельє на все життя. Всі ці кошти Дюк пожертвував Одеському Рішельєвському лицю.

Помер Рішельє від інсульту 17 травня 1822 року у віці 55 років. Наступник Рішельє, Ланжерон, звернувся до одеситів із проханням зібрати кошти на пам'ятник. Гроші зібрали швидко. Пожертвування було всенародним, свій внесок намагалися внести всі від чиновника і дворянина до портового робітника і ремісника [1]. Пам'ятник, який і нині є візитною картою Одеси, замовили знаменитому скульптору І.П. Мартосу. Його відкриття відбулося 22 квітня 1828 року.

Висновки. В економічному розвитку міста, регіону, держави важливу роль відіграють особистісні якості керівника. Робота, удосконалення, прогрес – були лозунгом герцога. Арман Рішельє за 12 років управління Одесою зумів створити механізм економічного зростання, який не потребував привілей і штучної підтримки. Доходи Одеси завжди перевищували заплановані показники, а витрати з міської казни на душу населення були більшими ніж в обох столицях.

За правління Рішельє населення Одеси збільшилося в 4 рази і досягло 35 тисяч, міські доходи збільшилися в 25 разів, митні надходження зросли в 90 разів, товарообіг досяг 30 млн. рублів на рік. Франція, Австрія, Іспанія та Неаполітанське королівство відкрили в Одесі свої консульства. Це був рідкісний випадок в історії, коли закладена економічна політика визначала суть стратегічного розвитку на десятиліття.

Досвід економічних перетворень Рішельє викликає неабиякий інтерес і у сучасників. Щорічно в Одесі за ініціатииви Головного управління державної служби України проводяться Рішельєвські академічні читання, де обговорюються питання ділових якостей та методів управління Дюка Рішельє.

Література

1. Алданов М.А. *Собрание сочинений в шести томах. Книга 1. Портреты* / М.А. Алданов. – М.: Новости. 1994. – 592с.
2. Арман-Еманюель дю Плеси, герцог де Рішельє (1766-1822). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ambafrance-ua.org/Arman-Emanuel-du-Plesii-gercog>
3. Большая биографическая энциклопедия. Румянцев, граф Николай Петрович. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: odessa.club.com.ua/p004.phtml
4. Захарова Елена Дюк де Рішельє: мифы и реальность / Елена Захарова. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lady-rumina.livejournal.com/364411.html?thread=2712955>
5. Історія. Французи в Україні: герцог Рішельє, граф Ланжерон, маркіз де Траверсе. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://image.ua/%D1%96%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D1%8F-%D1%84%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D1%83%D0%B7%D0%B8-%D0%B2-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96-%D0%B3%D0%B5%D1%80%D1%86%D0%BE%D0%B3-%D1%80%D1%96%D1%88/>
6. Майков М.П. Герцог Рішельє в России / М.П. Майков // Русская старина. - Т.91. – №6. – 1897г. – С.33-49. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/reprint-95/index.htm>
7. Скальковский А.А. *Первое тридцатилетие истории города Одессы 1793-1823* / А.А. Скальковский. – Одесса: Городская типография. 1873. – 312с.
8. Третьяк А.И. Герцог Рішельє: обаяние личности / А.И. Третьяк // Одесса, 1997. - №4. – С.24-26.

УДК 331.101.262: 314.93 + 314.17 (477)

Dr. М. Шефер,

Президент міжнародної освітньої асоціації "SEPIKE", Німеччина

Ph.D. Оксана Гетьман,

Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ*

Авторами проведено соціологічне дослідження у вигляді соціологічного опитування населення з метою виявлення тенденцій соціально-демографічного стану України. Виявлено та класифіковано фактори-стимулятори та фактори-дестимулятори соціально-демографічного розвитку в Україні.

Ключові слова: соціально-демографічний розвиток, соціологічне опитування, фактори-стимулятори,

* Переклад результатів соціологічного опитування з німецької мови на українську здійснено науковцем-дослідником, координатором L 'Association 1901 "SEPIKE" в Україні Ph.D. Гетьман Оксаною.

чинники-дестимулятори, міграція.

Авторами проведено соціологічне дослідження в формі соціологічного опитування населення з метою виявлення тенденцій соціально-демографічного стану України. Виявлені і класифіковані фактори-стимулятори і фактори-дестимулятори соціально-демографічного розвитку в Україні.

Ключевые слова: *соціально-демографічне розвиття, соціологічний опитування, фактори-стимулятори, фактори-дестимулятори, міграція.*

The authors conducted a sociological research in a survey of the population in order to identify trends in the socio-demographic state of Ukraine. Factors-stimulants and factors-disincentives of socio-demographic development in Ukraine are identified and classified.

Key words: *socio-demographic development, survey, factors-stimulants, factors-disincentives, migration*

Актуальність теми дослідження. Сьогоднішня тенденція розвитку країн ЄС демонструє типову ситуацію в зміні її соціально-демографічної складової: зниження народжуваності на фоні стрімкого старіння населення і пов'язані з цим неминучі зміни в соціальній політиці. Подібною є ситуація щодо соціально-демографічних змін і в Україні з моменту отримання нею статусу суверенної і незалежної держави. Але через відсутність соціальної орієнтації в Україні соціальна політика носить переважно деклараційний характер. Безумовно, не можна сказати, що Україна є державою без соціальних стандартів, адже для європейської спільноти і європейських комісарів, які є постійними спостерігачами, очевидним є дотримання певних соціальних зобов'язань, як-то: соціальний захист різних категорій і незахищених верств населення, пенсійні виплати, переважання мінімальної заробітної плати над прожитковим мінімумом тощо. Але порівнюючи Україну з державами ЄС, слід відмітити, що на шляху до євроінтеграції, їй необхідно здійснити багато кроків щодо «соціального зміцнення». Для цього потрібно виявити першоджерела соціальних проблем очима економічно-активного населення, яке формує ринок праці, так чи інакше реагує на пропонувані урядом країни «соціальні блага», що власне і актуалізує тему нашого дослідження.

Метою дослідження є вивчення динаміки і передумов соціально-демографічного розвитку в Україні, а також реального рівня життя населення для визначення впливу соціально-демографічної складової на ринок праці.

Постановка завдань дослідження. Основним завданням нашого дослідження є виявлення причин, які обумовлюють динаміку соціально-демографічного розвитку.

Для вирішення сформульованої мети були поставлені і вирішені такі завдання:

- проаналізовано на макроекономічному рівні систему факторів впливу на демографічну складову, побудовано відповідні графічні залежності;
- розкрито зміст соціальних проблем в Україні на основі проведення соціологічного Інтернет-опитування, виділено фактори-стимулятори і фактори-дестимулятори соціально-демографічного розвитку.

Ступінь дослідження проблеми. Дослідженню питань соціально-демографічного розвитку приділено багато наукових праць. Останнім часом провідні науковці-демографи ЄС досліджують відтворювальні процеси, що відбуваються на пострадянському просторі, оскільки країни-учасниці зруйнованого союзу є постійними постачальниками «робочої сили» на європейському ринку праці. Серед таких країн провідне місце посідає і Україна, представники якої складають сьогодні 7,1 млн. громадян, які офіційно і неофіційно працюють в ЄС. Зокрема, активно досліджують проблеми демографії в Україні такі провідні науковці-демографи, як: Андре Мандел [2], Удо Діллер [3], відділ демографії та міграційної політики при міністерстві освіти і наукових досліджень Німеччини [4, 5]. Але теоретичне обґрунтування статистичних даних, на наш погляд, має дещо суб'єктивний характер і не розкриває думки українців та їх власних поглядів на проблему. Тому, враховуючи актуальність поставленої проблеми, нами вважається за доцільне поглянути на проблему системно: з точки зору офіційної статистики і з урахуванням результатів власного соціологічного дослідження.

Виклад результатів дослідження. Всі соціальні проблеми сучасного суспільства здебільшого мають одне джерело – фундаментальні потреби населення, серед яких найважливішими є: потреби в праці, в забезпеченості зайнятості, в отриманні доходів, в соціальному захисті, в захищеності від інфляції та інших дестабілізуючих факторів.

Ще в прадавні часи Конфуцій в Китаї, а Платон в Греції розмірковували над одним і тим же питанням: «Чи існує залежність між рівнем добробуту людей, які проживають на певній території, та їх чисельністю? І якщо така залежність існує, в чому полягає її зміст?» З тих часів минуло чимало століть, але й досі відповіді на ці запитання мають суперечливі доводи.

Більш обґрунтовану відповідь щодо ролі чисельності в макроекономічному розвитку дає історичне спостереження за такими постійно діючими факторами, як-то: виробництво і розподіл суспільного продукту, технічний прогрес, рівень зростання продуктивності праці, рівень індустріального розвитку економіки, зайнятість, тип соціально-економічного устрою держави, ступінь глобалізаційних перетворень тощо. Багатовекторний (залежно-імовірнісний і вельми непередбачуваний) вплив вказаних вище факторів власне і пояснює незастосовність так званих «універсальних законів» впливу змін населення на макроекономіку. Технічні, економічні, соціальні і політичні передумови

розвитку суспільства кардинально змінюються від епохи до епохи. Це змушує науковців-дослідників постійно переглядати свої концепції, часом навіть відмовлятися від, здавалося б, очевидних, але неістинних висновків.

Похідним і найбільш сприйнятливим до втручання людини фактором є, безумовно, природа. Шкоду, яку завдає природі людина, вже неможна не побачити: її сумарним результатом сьогодні є екологічна небезпека. Споживча сила населення, що включає індустріальне та неіндустріальне споживання природних ресурсів (води, сонячної енергії, повітря, рекреаційних територій, мінеральних ресурсів, металів природного походження тощо), за певних умов може дорівнювати і навіть перевищувати відновлювальну силу природи. До того ж, слід не забувати, що до складу природних факторів входять і невідновлювальні ресурси, які не є активною відтворювальною силою і відіграють пасивну роль.

На рис. 1 відображена крива залежності відтворювальної сили природи від споживчої сили населення.

При збільшенні споживчої сили населення відтворювальна сила природи спочатку зростає (за рахунок впровадження більш продуктивних технологій), а потім, по мірі вичерпання цих факторів, зменшується. Після перетинання в точці В споживча сила населення перевершує відтворювальну силу природи. Відповідно, точка В є точкою критичного природокористування, при перевершенні якої природа демонструє несприйнятливості до надмірного антропогенного і техногенного навантаження. Відтак це призводить до незворотної деградації природного середовища, і людини як її частини.

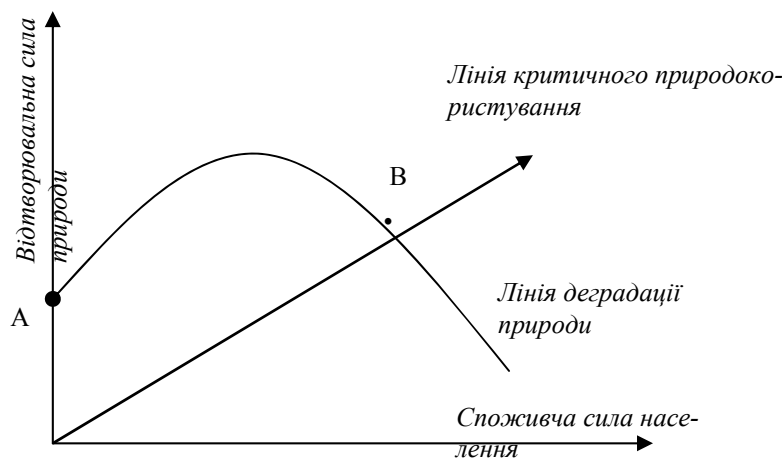


Рисунок 1. Залежність відтворювальної сили природи від споживчої сили населення

Якщо перекласти викладені міркування на сьогоднішню ситуацію і представити споживчу силу населення країни як результат сумарного антропогенного (АС) і техногенного споживання (ТС) природних благ суспільством, тобто $(АС + ТС) \times H$ (де H – чисельність населення в певній країні), а відтворюваний обсяг природних ресурсів визначити як ВПР, то можливо скласти рівняння для точки критичного природокористування В (1):

$$(АС + ТС) \times H = ВПР \quad (1)$$

Очевидно, за умови $(АС + ТС) \times H \leq ВПР$, чи в іншій формі $\frac{(АС + ТС) \times H}{ВПР} \leq 1$, природа має резерви для відтворення ресурсів.

дтворення ресурсів.

З рівняння (1) видно, що при незмінних величинах антропогенного і техногенного споживання природних ресурсів населенням, а також при їх стабільному відтворенні зі зростанням чисельності населення рано чи пізно обов'язково прийде час, коли почнеться деградація природи внаслідок $(АС + ТС) \times H \geq ВПР$. Для запобігання цій ситуації, зростання чисельності населення має супроводжуватися зменшенням антропогенного і техногенного навантаження на природу, а також відповідним здійсненням програм з підвищення відтворювального природного потенціалу. Якщо це не діє, уряд деяких країн змушений приймати запобіжні заходи щодо зменшення темпів зростання населення.

Іншою важливою проблемою є проблема співвідношення рівня життя і чисельності населення. Для більш ґрунтовного її розуміння зафіксуємо в будь-який конкретний момент часу певний рівень технічного прогресу і прослідкуємо, яким чином зміниться рівень життя під впливом фактора зростання чисельності населення (рис. 2). Як видно з рис. 2, при постійному зростанні рівня технологічного розвитку країни додаткове населення зменшує рівень життя, а зменшення населення призводить до недовикористання уречевленої продуктивної сили, тобто також зменшує добробут. Теоретично можна допустити, що за умов оптимальної величини населення H_0 рівень життя досягає максимального значення.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

За своєю сутністю технічний прогрес є передумовою зростання ефективності виробництва і передусім – зростання продуктивності суспільної праці. Продуктивність суспільної праці (ПСП) є результативністю (ефективністю) суспільної праці, яка вимірюється обсягом (Q) виробленої суспільно-корисної продукції (послуг, робіт, благ), виготовленої за одиницю часу (T).

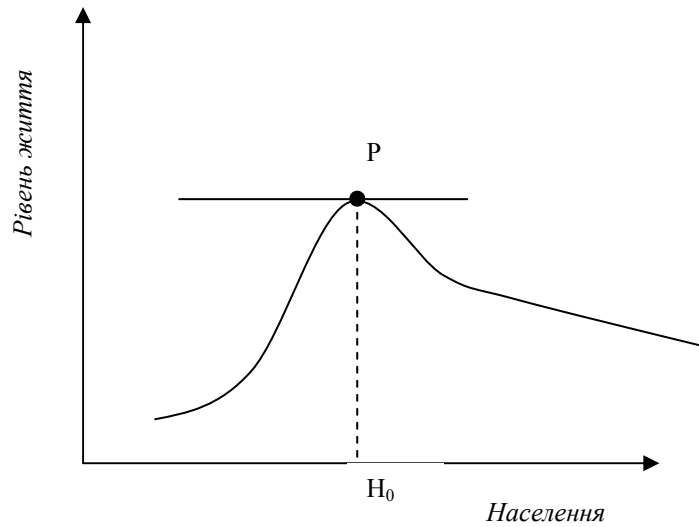
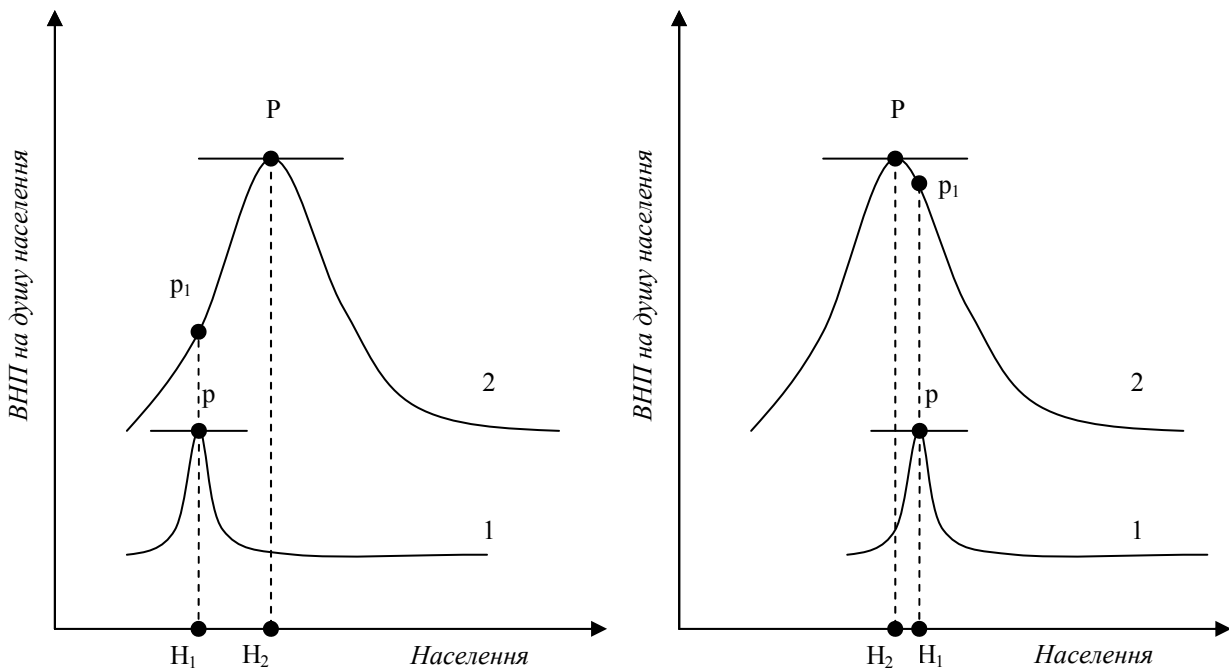


Рисунок 2. Залежність рівня життя від чисельності населення

Отже, зростання продуктивності суспільної праці можливе або в разі збільшення обсягів Q, або в разі зменшення T. Обидва напрямки змін мають як позитивні, так і негативні наслідки. Підвищення рівня добробуту населення має два напрямки розвитку: якщо зростає Q, то зростає і майновий статок громадян, а у випадку зменшення T збільшується час дозвілля для творчого саморозвитку людини. Однак зростання Q при незмінному чи скорочувальному сукупному попиті (AD) може виявитися «імпакт»-фактором, який приведе економіку країни до спаду. В цьому разі зростання продуктивності суспільної праці є лише номінальним вираженням головним чином технічного прогресу, в той час як позитивна динаміка економічного і соціального прогресу відсутня. Аналогічно зменшення фактора T може виявитися не збільшенням часу дозвілля для творчого удосконалення людини, а поглибленням безробіття.

З удосконаленням технічного прогресу очевидною буде зміна оптимуму населення (рис. 3).



а) зростаючий оптимум населення

б) скорочувальний оптимум населення

Рисунок 3. Вплив НТП на співвідношення рівня життя і чисельності населення:

При наявному рівні технічного прогресу оптимуму населення відповідає величина H_1 і максимальний рівень життя p (крива 1). Припустимо, що відбулося зростання технічного прогресу. В цьому разі оптимум населення буде досягнутий при величині H_2 , коли максимум рівня життя досягне значення P (крива 2). Отже, крива 2 цілком розташується над кривою 1. При цьому можуть спостерігатися три варіанти розвитку подій:

- 1) максимуми кривих 1 і 2 відповідають одному і тому ж рівню населення (так званий незмінний оптимум населення);
- 2) максимум кривої 2 спостерігається при величині населення $H_2 > H_1$ (зростаючий оптимум населення) (рис. 3а);
- 3) максимум кривої 2 досягається при величині населення $H_2 < H_1$ (скорочувальний оптимум населення) (рис. 3б).

Якщо з технічним прогресом відбувається скорочення оптимуму населення, то утворюється або «надлишок» людей, тобто виникає безробіття.

Інакше кажучи, ціна технічного прогресу в ринковій економіці відображається в появі відносно надлишкового населення.

Таким чином, ми розглянули і описали ситуацію залежності демографічної складової від природних факторів, рівня добробуту і рівня науково-технічного прогресу на макроекономічному рівні, що дозволило нам виявити загальні тенденції можливих видозмін в суспільстві.

Тепер ми хотіли б розглянути як викладені нами теоретичні основи корелюють з практичними даними, отриманими в ході проведення нами соціологічного Інтернет-опитування «Соціально-демографічний розвиток в Україні: погляд очима ЄС».

Результати соціологічного опитування. Перш, ніж познайомити спільноту України з тенденціями, виявленими під час соціологічного дослідження факторів соціально-демографічного розвитку, яке проводилося за сприяння інформаційної підтримки провідних фахівців-демографів ЄС та L'Association 1901 "SEPIKE", слід наголосити на тому, що за результатами календарного 2012 року завершено тільки I етап дослідження («Чинники соціально-демографічного розвитку в Україні»), II етап дослідження розпочався і буде тривати до кінця 2013 року («Перспективи соціально-демографічного розвитку в Україні»).

Участь в дослідженні була цілком анонімною і охоплення цільової аудиторії склапо 72%, що з огляду на зворотну реакцію, є надзвичайно високим показником.

Якщо аналізувати віковий склад аудиторії, яка виявила інтерес до дослідження, то слід відзначити, що найбільш активними і небайдужими виявилася категорія населення 21-25 років (38,79%), так звана активна молодь, та в рівній мірі категорії громадян 26-30 та 31-40 років. Вік респондентів свідчить про те, що: 7,76% склали групу до 20 років, тобто покоління, що перебуває в старших класах школи, або тільки-но розпочало навчально-трудоий шлях. «Найсильніша група респондентів», що представляє 38,79% представлена здебільшого студентською молоддю або особами, які стоять на старті своєї кар'єри. Наступні дві вікові групи є найбільш значущими, оскільки вони представляють «покоління сьогодняшнього дня», яке представляє економічно активне і разом з тим сімейно-орієнтоване населення. Особи віком від 26 до 30 років склали 19,83% респондентів, вони мають певний досвід у професійному середовищі. Особи вікової групи від 31 до 40 років склали 20,69% респондентів, особи від 41 до 55 років – 8,62% – група, яка представляє стабільний сегмент в соціально-демографічному середовищі (рис. 4).

На запитання: «Як би Ви визначили свій статус?» ми отримали такий розподіл відповідей: безробітних 1,31%, осіб, що знаходяться у відпустці по догляду за дитиною 1,30%, студент 19,61%, зайнятих в малому бізнесі, на приватному підприємстві 11,76%, зайнятих в середньому бізнесі 9,80%, працівників крупних підприємств 19,61%, державних службовців 5,23%, люди, які заробляють на життя нефізичною працею 10,46%, люди, які заробляють на життя фізичною працею 1,31%, підприємців, самозайнятих 4,58%, фрілансерів 1,31%, осіб, які відносять себе до інтелігенції 11,11%, пенсіонерів 1,96%, людей, які не змогли визначити свій статус (або відмовились його визначити) 0,65%. Тобто, як показують відкриті відповіді на поставлене запитання, 19,61% респондентів в даний час навчаються, тобто це покоління, яке в найближчий час створюватиме трудовий потенціал держави. Із сумарної оцінки інших відповідей можна зробити висновок, що 46,40% респондентів представляють найбільшу групу трудових ресурсів, які мають не тільки відповідну освіту, але й певний робочий і життєвий досвід.

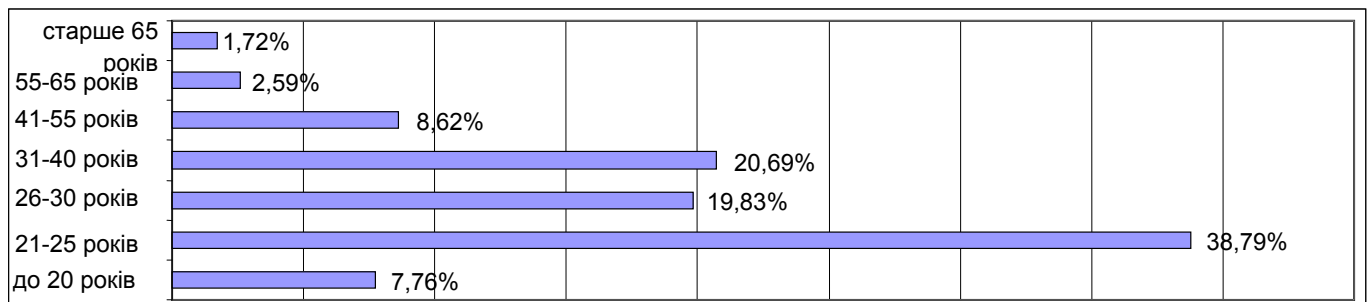


Рисунок 4. Розподіл респондентів за віком, у%

Джерело: власне Інтернет-опитування, лютий-грудень, 2012

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Відповідаючи на питання про сімейний стан, 62,93% респондентів відповіли, що вони не пов'язані сімейними стосунками, 5,17% респондентів – нещодавно розлучені, і тільки 31,90% респондентів перебувають у шлюбі (це становить майже третину респондентів).

На наш погляд, основним фактором соціально-демографічного розвитку є фундамент безпеки сім'ї, кар'єри та фінансова стійкість.

Результати відповідей респондентів на запитання про їх щомісячні доходи і витрати представлені на рис. 5-6.

З представлених відповідей можна прослідкувати таку тенденцію: респонденти представили досить обнадійливу тенденцію: однозначно видно, що доходи на одного респондента перевищують витрати, тобто люди живуть «заощадливо». Порівнюючи обидва рисунки (рис. 5 і рис. 6) можна зробити висновок, що в цілому, 30,17% респондентів мають доходи нижче 2000 гривень на місяць; 52,58% респондентів мають доходи нижче 3000 гривень і в підсумку – 76,72% респондентів мають доходи нижче 5000 гривень на місяць. В порівнянні з витратами, це виглядає таким чином: 54,31% респондентів витрачають менше 2000 гривень на місяць; 68,97% респондентів витрачають менше 3000 гривень і в підсумку – 86,21% респондентів витрачають менше 5000 гривень на місяць. Якщо порівнювати ці дані зі статистикою українського уряду, то це, безумовно, дає можливість описати тренд і відхилення, а для уряду – можливість відповіді на запитання щодо подальшої соціально-економічної стратегії розвитку держави. Поряд із дослідженнями індивідуальних доходів і витрат респондентів, також було досліджено доходи і витрати домогосподарств респондентів, які виявили таку ж тенденцію. Порівнюючи витрати домогосподарств з доходами, швидко стає ясно, що створення сім'ї сьогодні є «дорогим» (у всіх розуміннях цього поняття) задоволенням, і тим більш «дорогим задоволенням» є народження дитини (оскільки логічним є передбачення того, що один з партнерів втратить можливість отримання повноцінного доходу, а соціальна допомога на дитину є мізерною в порівнянні з життєвими стандартами в Україні).

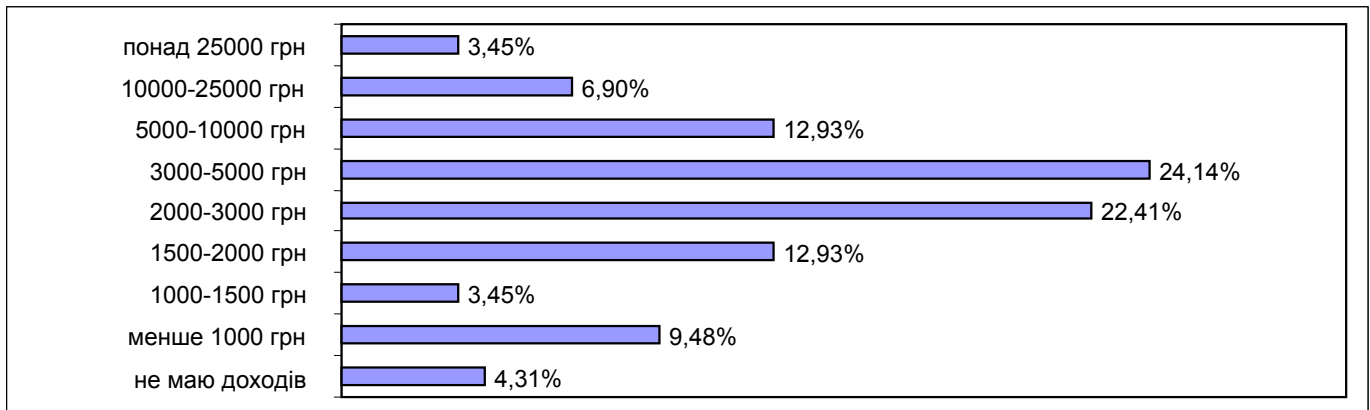


Рисунок 5. Середньомісячний дохід одного респондента

Джерело: власне Інтернет-опитування, лютий-грудень, 2012

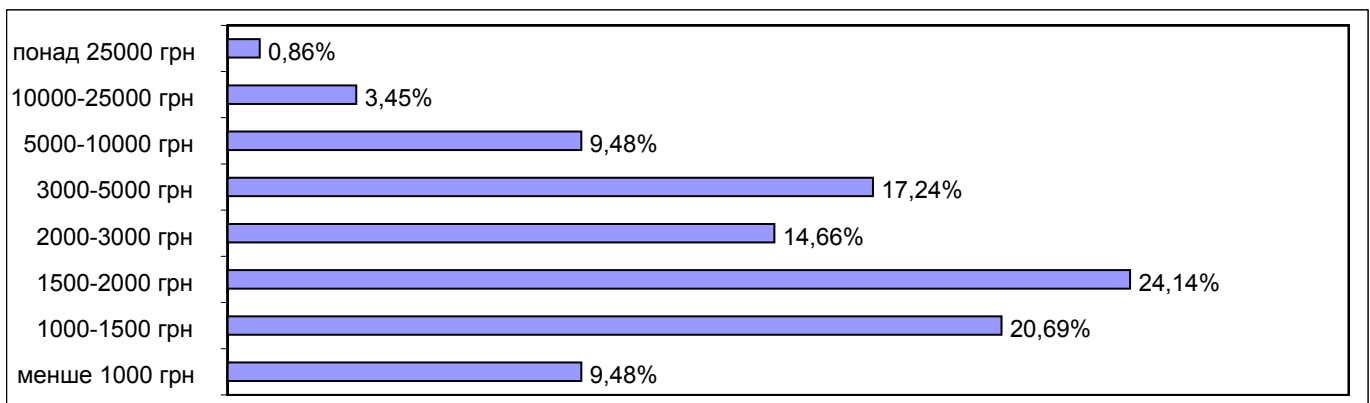


Рисунок 6. Середньомісячні витрати одного респондента

Джерело: власне Інтернет-опитування, лютий-грудень, 2012

На підтвердження отриманих нами результатів, наведемо результати Інтернет-дослідження порталу *rabota.ua*. Вибірка складала 1392 респондентів з усіх регіонів України - користувачів порталу *rabota.ua*. Портал *rabota.ua* на початку лютого провів опитування, що охоплює всі регіони України, з метою дізнатися, чи отримують українці який дохід, крім зарплати на основному місці роботи. Результати опитування показали, що 2/3 українців

(64%) перебувають у пошуку додаткового доходу, а кожен п'ятий українець поєднує основну роботу з підробітком. 12% респондентів не можуть похвалитися наявністю постійного доходу, але підробляють час від часу. Так, переважна кількість респондентів (77%) присвячують підробці частину вільного часу, але не постійно, а періодично. Для кожного п'ятого українця підробіток – це не певний заняття у вільний від основної роботи час, а рівноцінна їй діяльність. 14% українців отримують додатковий дохід від банківських вкладів, а 6% – від здачі в оренду житла.

Так, в основі додаткового доходу більшості респондентів (55%) лежать професійні знання, і лише кожен десятий українець підробляє фізичною працею. 16% українців у своїй підробці використовують в основному комунікативні якості, а для 14% – це реалізація особистих інтересів і захоплень [1].

Опитування також показало, що на пошук додаткового доходу українців підштовхує не що інше, як фінансова необхідність (44%). Ще 21% опитаних пояснили поєднання декількох робіт можливостями отриманої освіти і практичних навичок. У 18% випадків підробіток українців на пряму пов'язана з їх хобі, а в 13% – з наявністю вільних коштів, обіг яких і приносить прибуток. Також у ході опитування з'ясувалося, що кожен восьмий українець витрачає на отримання додаткового доходу понад 20 годин на тиждень і не вважає за доцільне повідомляти про додаткові доходи на основному робочому місці. Разом з тим, тільки третина українців вважали за потрібне присвятити в цю інформацію своїх колег, причому 24% з них розповідали про неї скоріше як про своє захоплення, що приносить дохід, а 17% українців навмисно приховують інформацію таку інформацію від керівництва та колег [1].

Отже, як показує суміжне Інтернет-дослідження, якщо в українців є необхідність в отриманні додаткових доходів всіма можливими способами, це свідчить про те, що основного джерела (яким є заробітна плата) не вистачає. В свою чергу, це призводить до відволікання вільного часу (призначеного для сім'ї і дітей) і майбутніх непорозумінь на цій основі. Очевидно, вказаний фактор впливає не на користь створення сім'ї.

На запитання щодо наявності дітей та їх кількості, ми отримали такі відповіді: 75,86% респондентів немає дітей, 12,93% респондентів мають одну дитину, і тільки 11,21% респондентів мають двоє дітей. Серед учасників нашого Інтернет-опитування не знайшлося жодної особи, яка б мала понад двох дітей.

Як свідчить теорія демографії, наявність двох дітей в сім'ї сьогодні необхідна для забезпечення стабільного відтворення населення і підтримки його на досягнутому рівні. Відтак менша кількість дітей веде до стабільного і поступового скорочення населення і поступового вимирання «європеоїдної» раси.

Цікавими також були відповіді респондентів на запитання про те, яким чином держава має сприяти забезпеченню майбутнього соціально-демографічного розвитку. Це питання відбиває сподівання молодих людей в країні і є поясненням дійсних причин незадовільної соціально-демографічної ситуації в країні (рис. 7).

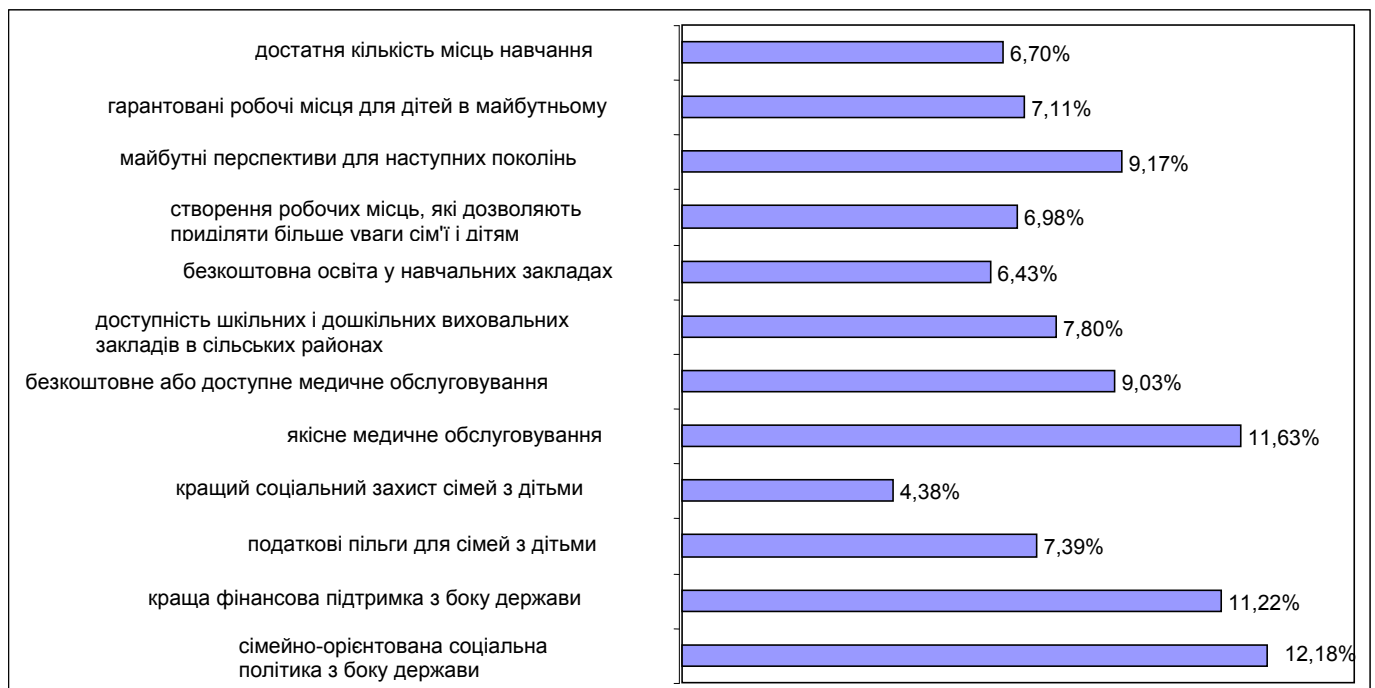


Рисунок 7. Визначення необхідних передумов на держаному рівні для стабілізації соціально-демографічного розвитку

Джерело: власне Інтернет-опитування, лютий-грудень, 2012

Як демонструють результати опитування, здійснення соціально-орієнтованої соціальної політики з боку держави зажадають 12,18% респондентів; кращої фінансової підтримки сім'ї, в тому числі під час народження дитини

очікують 11,22% респондентів; надання податкових пільг сім'ям з дітьми очікують 7,39% респондентів; кращого соціального забезпечення сімей з дітьми потребують 4,38% респондентів; якісного медичного обслуговування вимагають 11,63% респондентів; безкоштовного або доступного медичного обслуговування потребують 9,03% респондентів; доступність дошкільних і шкільних виховальних закладів, особливо в сільській місцевості як бажаний фактор визначили 7,80% респондентів; надання безкоштовної освіти у навчальних закладах потребують 6,83% респондентів; створення робочих місць, які б дозволяли приділяти більш уваги більшій сім'ї і дітям, потребують 6,98% респондентів; в створенні перспектив для майбутніх поколінь вбачають політику держави 9,17% респондентів; особливий наголос ставлять на створенні гарантованих робочих місць для сьогodнішніх дітей в майбутньому 7,11% респондентів і створення достатньої кількості і можливостей для отримання освіти дітьми визначають за необхідне 6,70% респондентів.

Отже, на наш погляд, уряду України вже прийшов час звернути увагу не на декларативність проваджуваної соціальної політики в державі та недовіра до чинного соціального законодавства, а на реальні вимоги громадян.

Дивлячись на відповіді, виникає багато питань суперечливого і дискусійного характеру. Так, наприклад, з досвіду європейських країн (з соціально-орієнтованою сімейною політикою) видно, що молода сім'я може отримати податкові пільги щодо сплати, наприклад, прибуткового податку з доходів громадян в прогресивно-зменшеній динаміці в залежності від кількості дітей (досвід Німеччини). Також уряд мав би надавати пільгові кредити з більш тривалими термінами погашення і нижчими процентними ставками для молодих сімей, наприклад, з метою придбання власного житла. Це прискорило б незалежність молодих сімей від батьків, позбавило б від можливого виникнення конфліктів поколінь через фінансове непорозуміння і неможливість вирішення житлових питань.

Державна підтримка при народженні дитини значно покращилася в останні роки в Україні. Це на початку навіть спричинило деяке збільшення народжуваності. Тим не менш, такий механізм є небезпечним, оскільки за сутністю допомога має призначатися не за народження дитини, а по догляду за дитиною, тобто на виховання дитини по досягненню нею повноліття. Наприклад, в Австрії допомога на дитину виплачується щомісячно у розмірі середньої заробітної плати до досягнення нею повноліття. Як показує практика, разовий платіж (в українській інтерпретації), навіть якщо він здійснюється трьома частинами, вичерпав свій зміст і є де стимулюючим фактором.

У деяких країнах ЄС обговорюється механізм введення збільшеного податку з доходів громадян для бездітних сімей (безвідносно до осіб, які за станом здоров'я не можуть мати дітей). З одного боку, такі сім'ї мають більше можливостей і менше обмежень працездатності, відповідно, мають можливість більшої самореалізації в професійній діяльності, а відтак і більші фінансові можливості для задоволення власних потреб, а не потреб можливої дитини. З іншого боку, з юридичної точки зору, такий механізм є неприпустимим через порушення конституційних прав громадян на рівність.

Ще один момент, на який було поставлено акцент респондентами, – надання якісного медичного обслуговування. В ринковій економіці кожен товар (продукт, робота, послуга) має свою вартість, яка і відіграє вирішальну роль щодо його придбання. Незважаючи на декларований характер безплатності медичних послуг в Україні, вони є далеко не безплатними. Практика показує, що під час вагітності жінка потребує постійного медичного нагляду (особливо, в сьогodнішніх екологічних умовах), а під час народження і в перші роки життя дитина також потребує підсиленої уваги лікарів порівняно з пересічною дорослою особою. Враховуючи високу корумпованість медицини, рівно як і інших сфер діяльності в Україні, проблема поглиблюється не тільки необхідністю належного матеріального достатку для отримання медичних послуг, але й недостатньою кваліфікацією лікарів (які отримують неякісну медичну освіту і не мають практики і підвищення кваліфікації). Це ще один довід, які наводять молоді люди не на користь народження дітей.

Така ж тенденція спостерігається і в системі освіти. Сьогodні в Україні вкрай обмежений і майже «зживає себе» механізм державного замовлення певних професій (спеціальностей), оскільки в нинішніх умовах навчальний заклад не несе зобов'язань з працевлаштування випускників. Більшість місць в навчальних закладах різного рівня є контрактними, особливо щодо так званих «престижних» спеціальностей. Якість навчання надзвичайно низька (через низьку професійну підготовку наявного професорсько-викладацького складу, які вимушені було «виживати» у важкі 90-ті роки, а не займатися самоосвітою і підвищенням кваліфікації). До того ж набуття освіти також пов'язане з корумпованістю через низький рівень оплати праці і «вкорінені традиції хабарництва». Саме цей факт примушує молоді сім'ї виважено підходити до народження дитини і зважувати витрати на її розвиток.

В якості останнього доводу проаналізуємо стурбованість респондентів відсутністю перспектив для майбутнього покоління в Україні. Відсутність в майбутньому належної роботи через низьку якість життя сьогodні, низькі навчально-освітні і побутові стандарти створює також перепони у вирішенні молоді сім'ї на користь народження дитини.

На питання щодо задоволення нинішньою політичною ситуацією в Україні 86,21% респондентів відповіли, що вони не задоволені і вважають її нестабільною. З нашого досвіду, закони в Україні змінюються надто швидко з приходом кожного нового уряду, відсутнє правонаступництво. Населення вже адаптувалося до такого стану речей, готове до невизначеності і не вірить в такі цінності, як справедливість, закон і порядок, соціальна захищеність. Під час нашого опитування також вдалося виявити той факт, що переважна більшість населення є юридич-

но неграмотною і не знає повністю власних соціальних прав навіть відповідно до чинного законодавства (а відтак і не вимагає їх дотримання).

На схоже питання щодо задоволеності населення загальною ситуацією в Україні ми отримали результат, який засвідчує, що 94,83% респондентів незадоволені наявними умовами життя в Україні. Такі установки українців знайшли подальший розвиток у відповіді на запитання, чи хотіли б вони змінити країну проживання, де 61,21% респондентів з радістю б воліли спробувати знайти кращі умови життя за кордоном і шукають відповідну нагоду, що, в свою чергу, означатиме для України стрімке погіршення демографічної ситуації, адже до міграції вдається економічно активне населення в працездатному віці і молоді спеціалісти.

При конкретизації питання щодо можливої країни-реципієнта і майбутнього перебування, більшість респондентів 62,18% визначила бажаними для майбутнього життя стабільні соціально орієнтовані країни ЄС (Німеччина, Австрія, Швейцарія, Швеція, Нідерланди), 23,14% вбачають кращі умови для життя в США і Канаді, і тільки незначна частка українців (переважно літнього віку) виявила бажання залишитись в Україні.

Наші дослідження ясно показують, що, на жаль, українці не бачать перспектив і майбутнього. Молоде покоління активно шукає шляхи працевлаштування і виїзду за кордон в пошуках кращих життєвих стандартів. Активна міграція молоді за кордон в пошуках роботи збільшує вартість системи соціального забезпечення в Україні, адже відтік робочої сили та її працевлаштування на зовнішніх ринках праці зменшує фінансові потоки всередині країни – зменшуються надходження до соціальних фондів і до бюджету в цілому. Більш того, за кордон прямують найкращі спеціалісти, адже, наприклад, європейський ринок праці є дуже вимогливим і пропонує робочі місця тільки відповідним попиту спеціалістам. Сьогоднішнє діюче в Україні пенсійне законодавство теж не сприяє збалансованості функціонування ринку праці, адже пенсіонери після досягнення пенсійного віку продовжують працювати і отримувати не тільки заробітну плату, але й пенсію. Це не дає змоги молодим людям по-перше, працевлаштуватися без перепон (через штучну конкуренцію з боку старшого покоління), рухатися кар'єрними сходами (через брак досвіду) і врешті решт це підштовхує до морального старіння робочих місць через брак впровадження нового мислення в організацію праці з боку молодого покоління.

Але повернемося до питання про те, чому українці прагнуть емігрувати. Нижче наведені результати нашого опитування щодо очікувань від життя за кордоном (табл. 1).

Таблиця 1. Очікування українців від життя за кордоном

| | |
|--|--------|
| у моїй країні я не бачу свого майбутнього | 17,24% |
| я впевнений, що за кордоном кращі умови і вищий рівень життя | 47,41% |
| я шукаю перспективи працевлаштування за кордоном | 34,48% |
| законодавство більш стабільне і дієве за кордоном | 58,62% |
| за кордоном вищі життєві стандарти | 61,21% |
| краща і справедлива податкова політика | 33,62% |
| сприятлива сімейна політика | 25,00% |
| якісніша медична допомога | 51,72% |
| краща інфраструктура | 54,31% |
| менша корупція | 57,76% |
| краще обслуговування населення | 44,83% |
| за кордоном більш демократичне суспільство | 31,03% |
| краще пенсійне забезпечення | 51,72% |
| кращий соціальний захист | 51,72% |
| вищий і більш кваліфікований рівень освіти і професійної підготовки | 38,79% |
| забезпечення стабільності робочих місць | 34,48% |
| ширший асортимент товарів | 18,97% |
| вищий рівень екологічної безпеки | 43,97% |
| за кордоном люди мають більше поваги один до одного | 26,72% |
| кращі умови для мігрантів | 10,34% |
| за кордоном вищий дохід (заробітна плата) | 55,17% |
| кращі і простіші умови для створення для здійснення власного бізнесу | 31,03% |
| я не хочу жити за кордоном | 19,83% |

Джерело: власне Інтернет-опитування, лютий-грудень, 2012

На питання, що респонденти очікують від життя за кордоном, більшість відповідей не потребують додаткових коментарів: 61,21% респондентів вважають, що, за кордоном вищі життєві стандарти. 58,62% респондентів вважають, що законодавство за кордоном є стабільним і дієвим. 57,76% респондентів вважають, що за кордоном відсутня корупція. 55,17% респондентів очікують за свій труд отримувати вищу зарплату за кордоном. Більшість респондентів (54,31%) вважає, що інфраструктура за кордоном розвинута набагато краще. 51,72% респондентів сподіваються на краще медичне обслуговування та кращий пенсійний і соціальний захист. Показово також, що тільки 19,83% опитаних респонде-

нтів не хочуть жити за кордоном, тобто понад 80% респондентів готові залишити країну. Ця цифра є вкрай тривожною і свідчить про дійсний соціально-економічний стан держави. Подібний відсоток бажаючих залишити країну за нашими дослідженнями спостерігається тільки в африканських країнах, що розвиваються.

Висновки і дискусійні питання. Які сьогодні цілі українців? Як і де вони уявляють майбутнє? Що ними рухає? Ми також вивчали ці питання. На запитання «Якою, на Вашу думку, є мета Вашого життя?» 80,17% респондентів поставили здоров'я, 68,97% респондентів відмітили необхідність самореалізації в житті. Це свідчить про те, що українці мотивовані на досягнення цілей, вони хочуть працювати, заробляти гроші, відчувати свій внесок, але вони також хочуть мати перспективи. Матеріальні блага, як не дивно, не ставляться респондентами на перші місця, для них це – інструмент, а не самоціль. До цінностей і життєвих пріоритетів відносяться знання і досвід як спосіб «реалізації мрії». Якщо люди в щось вірять, вони йдуть прагнуть це реалізувати. Віра в безпечне майбутнє мотивована більше, ніж щось інше. А шляхи досягнення залишають ціною соціально-демографічного стану країни.

Література

1. *Каждый пятый украинец подрабатывает вдобавок к основной работе: как, где и сколько?* – [Интернет-опрос]: Режим доступа: http://rabota.ua/Info/Jobsearcher/post/2013/02/11/rezultaty_issledovaniya_dop_dohod.aspx.
2. *André Mandel. Der Demografische Wandel als Störfaktor in den sozialen Netzwerken älterer Menschen (German Edition):* GRIN Verlag GmbH; Februar 27, 2009. – 84 p.
3. *Demographischer Wandel in der Region Mittelhessen: Studienprojekt / Projektleitung: Prof. Dr. Diller:* http://fss.plone.uni-giessen.de/fss/fbz/fb07/fachgebiete/geographie/bereiche/lehrstuhl/planung/pdf-bilder/endbericht/file/Studienprojekt%20Demografischer%20Wandel%20Mittelhessen_Endbericht.pdf.
4. *Sprachenpolitik und die ukrainische Identität: 2012-03-01:* <http://www.objective-mind.org/gesellschaft/ukraine/sprachenpolitik-und-die-ukrainische-identitaet/>.
5. *Demografischer Wandel: Herausforderung oder Chance?* http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CD-07-001-SPOT/DE/KS-CD-07-001-SPOT-DE.PDF.

УДК 334.012.82:37

Шимченко Л.А.,

к.ф.н., доцент, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

СВРОІНТЕГРАЦІЙНІ НАМІРИ УКРАЇНИ: ЧАСТКОВО ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

В статті аналізується відповідність параметрів економічної співпраці України з країнами Західної Європи, вивчається характер факторів впливу процесів європейської інтеграції на українську економіку.

Ключові слова: інтеграція, європейські цінності, економічна модель, конкурентоспроможність товарів, високотехнологічна продукція, інтелектуальні перспективи.

В статье анализируется соответствие параметров экономического сотрудничества Украины со странами Западной Европы, изучается характер факторов влияния процессов европейской интеграции на украинскую экономику.

Ключевые слова: интеграция, европейские ценности, экономическая модель, конкурентные возможности продукции, высокотехнологическая продукция, интеллектуальные перспективы.

The article analyzes the accordance of parameters of the economic cooperation of Ukraine and the countries of Western Europe, it is investigating the nature of impacts of the processes of European integration on the Ukrainian economy.

Key words: integration, European values, economic model, competitive ability of products, high-tech products, intellectual perspective.

Актуальність теми. Україна, незважаючи на офіційно проголошений європейський вектор свого розвитку, тривалий час розвивається поза європейським інтеграційним утворенням, хоча в Європі посідає друге місце за площею, шосте місце за чисельністю населення, знаходиться в самому центрі європейського континенту на перехресті торговельних, фінансових, енергетичних шляхів та інформаційних потоків.

На сьогодні увага світу прикута до України ще й тому, що провівши Євро-2012, парафували угоду про асоціацію з ЄС (а для цього: ввівши в дію новий Кримінальний процесуальний кодекс; утвердивши Кабміном Концепцію розвитку системи управління державними фінансами; підготували зміни до Конституції щодо розширення повноважень Рахункової палати; в більшості впорядкували українське законодавство в сфері захисту персональних даних, правового статусу іноземців, міграційних процесів, щодо боротьби з торгівлею людьми, з неза-

конним обігом наркотичними засобами, з корупцією, з відмиванням «брудних грошей»; запроваджуючи процедури спрощення візового режиму та ін.), державна влада постала перед вибором – «Захід» чи «Схід» (підписання і ратифікація Угоди про асоціацію між Україною і ЄС чи вступ України до Митного Союзу з Росією, Білоруссю і Казахстаном)?

Для України цей вибір був присутній впродовж усього її існування. В.Липинський ще на початку ХХ століття писав: «Маючи в своїй нації і Схід, і Захід... мусимо, коли хочемо бути нацією, ці два напрямки під гаслом єдності та індивідуальності нашої національної в собі весь час гармонізувати. Без такої гармонізації ми гинемо як нація: підпадаєм – не завойовані ніколи чужою зброєю, а завжди власним внутрішнім розкладом – під впливи то східної Москви, то західної Польщі» [1, с. 54-55].

Характер взаємозв'язків України зі світом є одним із складних та важливих питань сучасного розвитку. За двадцять один рік незалежності суспільство так і не отримало чіткої та однозначної відповіді на запитання: яке місце буде займати Україна у світі, що стрімко змінюється? В останній час радикально змінились і сама система міжнародних відносин, і традиційні уявлення про базові принципи її організації. Країна, яка не бажає або не здатна вписатися в магістральні світові тенденції, опиняється в ізоляції – її ініціативи ігноруються, повз неї проходять фінансові потоки, конкурентоздатні галузі економіки поступово деградує, втрачається можливість брати участь у глобальному поділі праці, населенню загрожує бідність і втрата реальної перспективи.

Бурхлива динаміка інтеграційних процесів у світі та Європі неминує здійснює потужний вплив на всі країни, особливо ті, які до інтеграційних угруповань з тих чи інших причин не ввійшли. З розширенням Європейського Союзу і утворенням спільного з Україною кордону для останньої відкрились нові можливості з поглиблення співпраці, сприяння державній незалежності, безпеці, політичній стабільності, економічному розвитку, інтелектуальному процесу, відновленню європейської сутності країни, але одночасно виникли і нові виклики.

Крім того, факти останнього часу свідчать про кризу чинної моделі соціально-економічного розвитку України. Уповільнення темпів світогосподарського розвитку, зниження темпів розвитку країн-партнерів України в зовнішньоторгових відносинах і тому скорочення експортування української продукції; послаблення реальної купівельної спроможності гривні в умовах високої інфляції та фінансово-банківської кризи; зростаюча переорієнтація коштів населення з товарних ринків на ринки послуг; не завжди виправданий адміністративний вплив на ціни найбільш чутливих споживчих ринків; зростання макроекономічних та монетарних ризиків; енергетична небезпека залежності від російського нафто-газового постачання; прискорення випереджаючого зростання соціальних виплат без належного економічного розвитку. Одним з найбільш чітких є зростання викликів конкурентоспроможності національних товаровиробників внаслідок лібералізації доступу до українського ринку після вступу нашої держави до СОТ та гальмування темпів економічного зростання в країні в адаптивний період, відзначений посиленням конкурентного тиску зарубіжних товаровиробників при відкритості українського ринку.

Отже, без цілеспрямованої державної політики в напрямку послаблення дії поточних соціально-економічних ризиків і диспропорцій та забезпечення стабільного розвитку держави, подолати кризові прояви розвитку національної економіки не видається можливим. Тому необхідним є виділити стратегічні пріоритети, на реалізацію яких має бути направлена урядова діяльність. На нашу думку, таким стратегічним пріоритетом є європейська інтеграція. Різностороннє співробітництво з Євросоюзом не тільки відповідає природному геополітичному напрямку інтеграційної стратегії України, але є ключовим практичним засобом формування ефективною відкритою економікою, інструментом формування модерної української нації і держави та утвердження високих соціальних і гуманітарних стандартів [2, с. 545]. Тому актуальність дослідження зумовлюється необхідністю глибокого всебічного вивчення можливих наслідків вступу нашої держави в європейське співтовариство.

Ступінь дослідження проблеми. Проблема євроінтеграції України є одним з найбільш досліджуваних наукових об'єктів. Важливість цивілізаційного вибору України на користь інтеграції з ЄС висвітлено у працях А.С. Гальчинського, О.Ковальової, В.Копійки, О. Врадія, В. Воронкової, І. Бураковського, О.А. Корнієвського, В. Опришко, В. Посельського, В. Манжолі, Ю.Пахомова, О. Шниркова та інших. В своїх працях європейську модель українського вибору вони пов'язують з цивілізаційним вибором, з демократизацією і законністю, з стабільно функціонуючою ринковою економікою, з конкурентоспроможною продукцією. В. Горбулін, А. Зленко, Г. Немиря, Г.Перепелиця, В. Чалий роблять наголос на досвіді ЄС, на необхідності співпраці в сфері безпеки і оборони.

Дослідження західних науковців, таких як М. Бекманн, У. Браше, В. Войке, М. Емерсон, Ю. Заттлер, Х.Кассім, К. – О. Ланг, Р. Лінднер, О. Ренн, А. Ньольке, Й. Поллак, П. Сломінські, С. Хоффман, Х. Тіммерманн, Д. Шварцер, Й. Штайнхільбер та інші більшу увагу концентрують на питаннях інституційного реформування ЄС та його впливу на подальші інтеграційні процеси, аналізі вступу нових країн до Євросоюзу, проблем та перспектив подальших розширень.

Метою даної статті є аналіз відповідності параметрів економічної співпраці України з країнами Західної Європи, вивчення характеру факторів впливу процесів європейської інтеграції на українську економіку, виявлення на цій основі відповідних переваг та недоліків для України за умов її входження до Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Розвиток інтеграційних процесів на європейському континенті є безпреце-

дентним явищем, що визначає нинішній і майбутній поступ Європи. На жаль, успіхи України в цьому напрямі не переконливі. Сучасні інтеграційні принципи Європи ґрунтуються на трьох взаємозв'язаних пріоритетах: структурних змінах господарства, соціальної сфері та проблемі навколишнього середовища. Аналізуючи господарський розвиток, можна відмітити, що країни ЄС-15 разом з США і Японією перебувають на «хвилі» п'ятого інноваційно-технологічного циклу; «нові» члени ЄС і кандидати на членство, в тому числі і Україна, перебувають на четвертому. За технологічним показником («високі технології» – електронізація) країни ЄС славляться виробництвом комп'ютерів та офісної техніки, точним, медичним та оптичним приладобудуванням, авіа- та ракетобудуванням, зв'язком, електротехнічним та електронним інжинірингом.

Дані галузі застосовують наукомісткий виробничо-технологічний апарат, а тому ґрунтуються на сучасних технологічних знаннях. Як вказує О.Г. Острий у високотехнологічному секторі країн ЄС зайнято близько 15 % загальної чисельності працівників обробної промисловості, а його частка у сукупній доданій вартості промисловості становить 19 % [3, с. 3].

Українська галузева структура виробництва високотехнологічної продукції включає виробництво атомної електроенергії, електросталі, киснево-конверторної сталі, полівінілхлоридної смоли, труб і деталей з термопластів тощо – це переважно нові конструкційні матеріали; вони матеріало- і енергомісткі, але не високотехнологічні; виробляються на традиційній ресурсній основі, що уже перестали бути визначальними факторами промислового, тим більше постіндустріального розвитку.

Впровадження новітніх технологій у виробничій та послуговій сферах, як фактори нарощування потенціалу економічного зростання, вміщують таку невід'ємну складову як інтелект. На виконання плану дій «Україна-ЄС», відбувається залучення українського інтелекту до співробітництва з європейським у сфері науки і технологій. З урахуванням пріоритетів РП7 (здоров'я, продукти харчування, сільське господарство, біотехнології, інформаційні та комунікаційні технології, нанонауки і нанотехнології, енергія, навколишнє середовище, транспорт, безпека, космос) виникає побоювання, що українській стороні в такому співробітництві буде відведено роль постачальника ідей та інтелекту [4 с. 74].

Для того щоб інтелект мав можливість розвиватись і проявлятись, потрібно здійснювати відповідні капіталовкладення. Як свідчать дані Державного комітету статистики України в докризовий період витрати на НДДКР становили 1,8 % (з них 0,41 % з держбюджету) ВВП, в той час як у країн ЄС – 1,8-6,8 % ВВП [5]. Розуміємо, що з таким фінансуванням отримати бажаний результат – виробництво високотехнологічної продукції, – це утопія, але зважаючи на те, на скільки багата наша земля талантами і розумом, хвилюємося за їх міграційні настрої. Тому, звичайно, хотілося б швидшого приведення у відповідність до європейських стандартів українського законодавства, вітчизняного виробництва; створення не лише формально, а реально венчурних фондів, бізнес інкубаторів, технопарків, націлених функціонально на український економічний прорив.

Суттєвою передумовою інтегрування України у європейський простір є достатня і збалансована фінансова база: встановлення граничних меж дефіциту державного бюджету на рівні не більше 3% ВВП; бюджетні видатки здійснюються на сільське господарство, інфраструктуру, регіональну політику через створення спецфондів; державний борг не повинен перевищувати 60% ВВП; чи не найскладнішою проблемою є «індивідуалізація» (відповідно до обсягу ВВП країн-учасниць) розміру внеску до європейського бюджету. Адже однаковий для всіх країн ЄС розмір – 1,24% є непорівняним з обсягами національних ВВП [6, с. 21].

На основі інформаційних даних на кінець 2012 року сукупний державний борг України становитиме 36% ВВП, що відповідає показнику на початок року. Крім того, в 2012 р. погашення держборгу (без врахування виплат НБУ Міжнародному Валютному Фонду) оцінюється в 11,15 млрд. дол. (по зовнішньому боргу 4,7 млрд. дол.), а в 2013 р. – 14,22 млрд. дол. (5,6 млрд. дол.), в 2014 р. – 15,46 млрд. дол. (5,77 млрд. дол.). НБУ сплатить борг МВФ в 2012 р. – 3,04 млрд. дол., на 2013 р. – 3,53 млрд. дол. [7]. Якщо говорити про дефіцит державного бюджету, то при доходах бюджету 332821347,3 тис. дол., видатках 358050376,4 тис. дол., дефіцит в абсолютному значенні становить 25229029,1 тис. дол., а у відносному значенні – 7,6% [8]. Крім того, в Україні довгострокові процентні ставки (8%) перевищують відповідний показник держав ЄС (максимум для країн ЄС – 2%). Дещо покращилась в останній час ситуація з інфляцією, але і цей стан є нестабільним.

Для України особливою проблемою є енергозабезпечення. Співробітництво України з ЄС у сфері енергетики здійснюється відповідно до Меморандуму про взаєморозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі, підписаного 1 грудня 2005. З метою оцінки стану виконання Меморандуму сторонами щороку схвалюється відповідний звіт. Третій спільний звіт щодо імплементації Меморандуму було схвалено на Саміті Україна – ЄС у вересні 2008 р.

25 листопада 2008 р. було лише розпочато переговори між Україною та ЄК щодо набуття Україною членства в Енергетичному Співтоваристві, а на початок 2013 р. ми маємо значний прогрес у виконанні зобов'язань у рамках Співтовариства. Мова йде про доступ до трубопровідного транспорту, впровадження Директив ЄС стосовно сприяння використанню енергії відновлюваних джерел, щодо стратегічного запасу нафти та нафтопродуктів і щодо вдосконалення прозорості встановлення цін на газ та електроенергію для підприємств. Триває реалізація спільних проектів із модернізації газопроводів, компресорних станцій та підземних сховищ. В. Хорошковський

вказує на реалізацію проектів «Модернізація та реконструкція магістрального газопроводу Уренгой – Помари – Ужгород» (130,7 млн. дол. США), «Модернізація компресорних станцій газопроводу «Союз» (227,8 млн. дол. США), «Реконструкція Угерського підземного сховища газу» (227,8 млн. дол. США). Йде робота над отриманням технічної допомоги трастового фонду, що фінансується ЄК та адмініструється Світовим банком, для проведення реформи нафтогазового сектору. Проводяться заходи з об'єднання української та молдавської енергосистем із європейською. 26 квітня розпочато будівництво нового безпечного конфайнменту над четвертим енергоблоком Чорнобильської АЕС [9, с. 3].

Одним з пріоритетів співробітництва України з ЄС на найближчу перспективу має стати поглиблення економічної інтеграції. Цю мету планується досягти шляхом укладення всеосяжної та поглибленої зони вільної торгівлі у рамках нової посиленої угоди, яка передбачатиме лібералізацію у сфері руху товарів, капіталів, послуг та широку гармонізацію нетарифних інструментів економічного регулювання (технічні стандарти). Крім співробітництва у рамках Плану дій, значно активізувалися відносини України та ЄС у низці інших галузей.

За результатами аналізу показників зовнішньої торгівлі товарами та послугами України за I квартал 2010 року ЄС був одним з найбільших зовнішньоторговельних партнерів України (поряд з країнами СНД). Так, частка ЄС у загальному зовнішньоторговельному обороті товарами та послугами України з країнами світу склала 28,24% (СНД – 40,37% відповідно). При цьому, частка експорту до ЄС – 27 товарів та послуг українського походження становила 23,58%, а імпорту з ЄС – 32,89% відповідно. Обсяги обороту товарами та послугами з країнами – членами ЄС у I кварталі 2010 року зросли порівняно з аналогічним періодом 2009 року на 13,73% та склали 7,29 млрд. дол. США. При цьому обсяги експорту товарів та послуг зросли в порівнянні з 2009 роком на 10,14% та склали 3,04 млрд. дол. США, а імпорт товарів та послуг зріс на 16,44% і склав 4,25 млрд. дол. США. Сальдо торгівлі товарами та послугами з країнами Євросоюзу є від'ємним в обсязі 1,21 млрд. дол. США проти -0,88 млрд. дол. США у відповідному періоді 2009 року [10].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну станом на 01.04.2010 р. з країн-членів ЄС склав 31532,9 млн. дол. США, що становить 78,8 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в українську економіку. Приріст прямих іноземних інвестицій, здійснених в українську економіку у період з 01.04.2009 по 01.04.2010 з країн-членів ЄС 2908,2 млн. дол. США.

Загальний обсяг прямих інвестицій з України станом на 01.04.2010 р. до країн-членів ЄС сягнув 6435,9 млн. дол., що складає 94,7 % від загального обсягу українських закордонних інвестицій (6793,2 млн. дол. США).

Отже, головними перепонами на шляху інтеграції України до ЄС залишаються наступні не вирішені проблеми:

1. Обмеженість надійного джерела та потенціалу розвитку експортних можливостей – стійкого платоспроможного внутрішнього ринку;
2. Слабкі позиції України у сфері високих технологій, низький рівень розвитку науково-технічного прогресу;
3. Недостатній рівень розвитку сучасної інфраструктури, особливо інформаційної і транспортної, та видів діяльності, що підтримують присутність українських виробників на міжнародних ринках;
4. Невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому;
5. Відсутність масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних європейських транснаціональних компаній, що унеможлиблює входження українських виробників до їх міжнародних розподільчих систем;
6. Складнощі створення й удосконалення фондового ринку;
7. Недостатня готовність інституційної структури в Україні, брак кваліфікованих кадрів, ресурсної бази для виконання відповідних заходів.

Перетворення Європейського Союзу на один з найпотужніших світових центрів доводить успішність європейського інтеграційного проекту. Розширення Союзу на схід є прикладом можливостей демократії у переплетенні з ринковою економікою. Можливо тому світова громадськість вважає європейську модель суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку найефективнішою для реалізації потенціалу та забезпечення поступального розвитку.

Відносини між ЄС та Україною побудовані на спільних цінностях та інтересах. Одним з таких інтересів є зміцнення миру та стабільності. Показово, що Євросоюз визнає важливість участі України у формуванні європейської безпеки і в цьому є суттєвий важіль просування українських національних інтересів у відносинах з ЄС. Причому, у взаєминах з європейськими партнерами Україна демонструє достатню самостійність зовнішньої політики, крім того, фактично проявляє політичну та економічну орієнтацію на пострадянський простір. Відсутність чіткої позиції та єдності українських політичних сил у стратегічних питаннях розвитку держави робить країну дуже вразливою, особливо в умовах світової фінансової та економічної кризи, а громадян позбавляє можливості стати частиною європейської спільноти.

Безумовно, все вище викладене не дають права на оптимізм, але ми українці – нація оптимістів і тому віримо в майбутнє європейське визнання. Звичайно, визначені вище проблеми, вирішити відразу не можливо, але поетапно це зробити необхідно.

Насамперед слід вирішити завдання успішного проведення внутрішньо-українських економічних перетворень в Україні з метою створення стабільного ринкового середовища, здатного до взаємовигідного співробітництва з ЄС та його країнами-членами та інтеграції в європейські економічні структури. Необхідно продовжити створення, правда на більш прозорій основі, організаційних макроекономічних передумов для подальшого включення українських представництв у європейські економічні структури; більш ретельніше співпрацювати в межах СОТ та, як і на початковому етапі відносин, застосовувати систему пристосування до вимог гармонізованого та уніфікованого законодавства ЄС [11, с. 14].

Важливе значення має визначення пріоритетних галузей і секторів української економіки, що володіють або можуть володіти конкурентними перевагами у європейській економіці, динамічне нарощування їх експортного потенціалу, в тому числі за рахунок залучення кредитів та прямих інвестицій з країн-членів ЄС. Паралельно з цим потрібен подальший розвиток довірливих відносин з країнами Європи, відстоювання права більш вільного доступу на їх ринок, в тому числі шляхом отримання відповідних квот стосовно певних експортних товарів, імпорт яких з країн Західної Європи обмежується, одержання доступу до так званої Загальної системи преференцій Європейських співтовариств від 1971 року.

Необхідно продовжити опрацювання питання про можливість вибіркового підключення до тих проектів європейського співробітництва та інтеграції, де Україна вже сьогодні здатна дотримуватись жорстких міжнародних вимог і стандартів й використання такого підключення з метою апробації конкретних механізмів взаємодії України з європейськими економічними структурами. Крім того, слід подбати про раціональніше використання фінансової допомоги ЄС з метою подолання ускладнень з платіжним балансом України, забезпечення критичного імпорту, реальної макроекономічної стабілізації на основі переходу до розвитку виробництва, створення інституційної основи ринкової економіки та динамізації прогресивних структурних зрушень.

Розуміючи, що світ поступово переходить в інформаційну стадію розвитку, повинна відбутися значна диверсифікація форм економічної і науково-технічної взаємодії з особливою увагою на розвиток стійких і комплексних форм міжнародної науково-технічної і виробничої кооперації. Ми, а ні хтось інший, повинні реформувати власну економіку настільки, щоб досягти принципової згоди ЄС на створення в перспективі з Україною зони вільної торгівлі – проведення переговорів з країнами ЄС щодо поступового скасування мита та аналогічних податків і зборів, кількісних та будь-яких інших адміністративних обмежень на шляху вільного переміщення товарів і послуг, застосування національного режиму внутрішнього оподаткування до товарів і послуг іншої сторони.

З метою нарощування експорту в країни ЄС велику роль повинні відіграти створені на території України підприємства за участю інвесторів з країн Західної Європи. Це особливо стосується галузей переробної промисловості. В подальшому потрібно закласти основи селективного розвитку виробничо-експортного потенціалу України на довгострокову перспективу, досягнути стійкої міжнародної конкурентоспроможності по окремих видах виробництва товарів і послуг, де Україна володіє або володітиме в недалекій перспективі конкурентними перевагами.

Необхідним є і розширення експорту послуг, насамперед науково-технічних, інжинірингових, туристичних (особливо за рахунок включення в європейську туристську систему таких регіонів, як Карпатський та Крим), транспортно-експедиційних. Повинно відбутися істотне збільшення обсягів продажу ліцензій на запатентовані технічні рішення і ноу-хау, насамперед у тих сферах, де Україна не має реальних можливостей їх використання у власному виробництві або таке використання недостатньо ефективне. Головним завданням стосовно науково-технічної кооперації України з країнами Західної Європи є підключення України до робіт, що виконуються в рамках програми науково-технічної інтеграції у галузі високих технологій "ЕВРІКА" і міжнародних науково-технічних програм ЄС, спрямованих на вирішення фундаментальних науково-технічних проблем і досягнення на цій основі якісно нового рівня виробничого потенціалу, участь у створенні і роботі міжнародних дослідницьких центрів [12, с. 4].

При цьому необхідно враховувати той факт, що в ЄС останнім часом у галузі науково-технічної політики спостерігається тенденція до більшого урахування потреб ринку і до орієнтації на можливості практичного застосування наукових розробок. В зв'язку з цим важливим напрямом співробітництва України з країнами Західної Європи може бути встановлення кооперативних зв'язків як з відомими фірмами і науковими центрами, так і з невеликими та середніми компаніями, в тому числі "венчурними", що займаються питаннями розробки окремих передових технологій та їх швидким впровадженням у виробництво. Проте на перших фазах налагодження такої взаємодії можливе лише вибіркоче застосування моделі науково-виробничої кооперації, при якій сфера виробництва буде представлена головним чином фірмами з країн Західної Європи.

Українське реформування повинно охопити, з метою гармонізації та адекватності законодавчих та виробничих відносин, такі сфери: митне законодавство, банківську справу, бухгалтерський облік компаній та податки, інтелектуальну власність, охорону праці, фінансові послуги, правила конкуренції, державні закупки, охорону здоров'я та життя людей, тварин і рослин, навколишнє середовище, захист прав споживачів, непряме оподаткування, технічні правила і стандарти, законодавство та нормативні правила стосовно ядерної енергії, транспорт. У сфері переміщення капіталів та робочої сили необхідна подальша лібералізація зв'язків.

Надзвичайно складним напрямком гармонізації українсько-європейських відносин є регіональний розвиток. За

великий проміжок часу Європа створила ефективне територіальне управління і забезпечила стабільний розвиток. Європейське законодавство спрямоване на правове регулювання територіального розвитку в цілому, в Україні ж регулювання здійснюється не комплексно, а відповідно до окремих сфер господарських відносин регіону. У фінансовому рівні забезпечення кожен регіон Європи відрізняється один від одного, існують проблемні регіони (слаборозвинуті та депресивні). Як відзначає А.М. Новікова, що для слаборозвинутих регіонів характерний ВВП на душу населення в межах 75% середнього показника по ЄС. Ознаками депресивних регіонів є вищі від середнього показника норма безробіття і частка зайнятих у промисловості, а також нижча динаміка спаду зайнятості в економіці [13, с.114].

В Україні, відповідно до світової та європейської практики, депресивними вважаються регіони, де переважають паливна, металургійна, машинобудівна галузі, слаборозвинутими – аграрні регіони. Відмінності розвитку регіонів є колосальними: на 7 регіонів з 27 припадає 59,3% валового регіонального продукту. У 2005 році у 18 регіонах величина ВВП на душу населення була нижчою від середнього показника по Україні, тобто в європейському розумінні це відсталі регіони. Відмінності у розмірі середньої заробітної плати перевищують 2,2 рази [14, с. 77]. Крім того, через невирішеність розмежування бюджетних повноважень, через обмежені можливості розвитку малого й середнього бізнесу, проблемою залишається наповнюваність місцевих бюджетів.

Будь-які проекти розвитку взаємного співробітництва України з ЄС та його країнами-членами будуть лише добрим бажанням, якщо не буде знайдено реальних джерел фінансування заходів з налагодження такої взаємодії. Такі джерела потрібно відшукувати налагодженням тісних ділових стосунків з кредитно-фінансовими установами типу Європейського інвестиційного банку; використовуючи потенційних приватних інституційних інвесторів, що вимагає від нас прийняття заходів стосовно створення в Україні сприятливих умов для діяльності філій та представництв банків країн Західної Європи з наданням їм повною мірою національного режиму; стимулюючи створення в Україні країнами Західної Європи спільних банків, а також небанківських фінансових установ – страхових компаній, інвестиційних і взаємних фондів тощо, зокрема через можливе створення спеціальних (вільних) економічних зон. Певну роль у залученні зовнішніх ресурсів може відіграти і розвиток системи портфельного інвестування з країн Західної Європи, зокрема через випуск акцій та інших фінансових інструментів (зобов'язань), що можуть поширюватись на території ЄС під гарантії найбільш відомих банківських та небанківських фінансових установ.

Проблеми фінансування не можна вирішити насамперед за рахунок зовнішніх джерел. Основну увагу слід приділити розвитку конкурентоспроможного і потужного внутрішнього фінансового сектора з перспективою створення провідних українських комерційних банків і поширення їх діяльності на регіон ЄС, насамперед у зв'язку з реалізацією спільних економічних програм України та Європейського союзу і його країн-членів.

Отже, організація «входження України в Європу» має бути комплексною: досягнення макроекономічної стабілізації та підвищення ефективності економіки нашої держави; дотримання умов, необхідних для вступу до ЄС; впровадження європейських норм і стандартів в економіку, соціальну політику, освіту, науку та техніку; адаптація українського законодавства до правових норм ЄС; розвиток та поглиблення регіональної інтеграції; встановлення та поглиблення прямих контактів із державами-членами та кандидатами в члени Євросоюзу.

Висновки. Дослідивши характер взаємозв'язків України та Європейського Союзу, перспективи євроінтеграції та потенційні переваги і недоліки приєднання України до Європейського Союзу, можна вказати на наступне: позитивним в економічному плані є: забезпечення макроекономічної стабільності, долучення до європейських ринків, як гарантія збуту для українських товарів та отримання додаткових інвестицій; надання субсидій деградуєму сільському господарству, зменшення митних тарифів та отримання позитивного сальдо торговельного балансу; в соціальному плані – ефективний захист прав людини в інституціях ЄС, відкриття кордонів для вільного пересування населення та розширення можливостей для освіти, роботи й відпочинку, забезпечення високого рівня життя населення; доступ до інформаційного потенціалу ЄС.

До позитивних переваг хотілося б віднести: стабільність політичної системи завдяки адаптації національного законодавства із законодавством ЄС, реформування національного судочинства; забезпечення розвитку середнього та малого бізнесу, впровадження стандартів ЄС у виробництві, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств; формування середнього класу, реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту населення; поширення української культури в країнах ЄС.

Поряд з можливими позитивними наслідками вступу України в ЄС можна назвати такі загрози: небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом; можливе переміщення до України шкідливих виробництв; поглиблення демографічного спаду, проблема незаконної міграції та відтоку кадрів; падіння духовності. Своєрідними недоліками вступу України до ЄС можна вважати: часткову втрату суверенітету, невизначеність стратегії розвитку ЄС, погіршення відносин з країнами СНД та іншими країнами; втрата конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін; ускладнення візового режиму зі східними сусідами; розмивання національної самобутності України.

Проаналізувавши можливі позитивні та негативні наслідки вступу України до ЄС, слід зазначити, що входжен-

ня до Європейського Союзу є логічним наслідком прагнення України до цивілізованої правової держави та розбудови демократичного суспільства, обумовлений сучасними реаліями та вимогами об'єктивних суспільно-економічних і політичних законів розвитку. В сучасному глобалізованому суспільстві, найбільшу вигоду отримують саме ті країни, які об'єднують свої зусилля заради досягнення спільних інтересів та високих показників розвитку.

Отже, приєднання України, в загальному, відповідає її національним інтересам. Інтеграція до Європейського Союзу є шансом для України остаточно перетворитися на стабільну державу, яка володіє незаперечними перспективами на майбутнє. Поза всяким сумнівом, Україні категорично необхідна євроінтеграція, якщо вона бачить себе в майбутньому як держава нації, а не мовчазною периферією агонізуючої імперії.

Насамперед, євроінтеграція повинна розглядатися як засіб досягнення мети – захисту національних інтересів України, а не як мета державного курсу, вона має бути не лише стратегічною метою зовнішньої політики, але зваженим і прорахованим способом взаємовідносин з сусідніми державами з визначеною, конкретною та послідовною позицією на міжнародній арені.

Політика євроінтеграції не може бути мотивацією внутрішніх українських перетворень. Прийняття окремих європейських цінностей необхідне не для того, щоб потрапити до ЄС, а для того, щоб зробити нашу економіку більш продуктивною, технологію державного управління – більш ефективною, людську особистість – більш захищеною від різного роду загроз, а кінцевим результатом – політично, матеріально та морально забезпеченими потребами населення України.

Література

1. Липинський В. Релігія і Церква в історії України. / Липинський В. – Філадельфія. – 1925. – С. 54-55.
2. Україна в 2005-2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К.: НІСД, 2009. – 655 с.
3. Острий О.Г. Інноваційно-технологічна складова економічної безпеки: основні загрози та шляхи їх нейтралізації / О.Г. Острий // Актуальні проблеми міжнародних відносин, 2002. – Випуск 26. – С. 3-11.
4. Масловська Л. До питання оцінки передумов інтеграції України в ЄС / Л. Масловська // Економіка України, 2008. – №6. – С.72-79 .
5. Экономическая конъюнктура и текущая экономическая политика ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lapp.eurostat.ec.europa.eu/cache>.
6. Григорець Т.В. Реалізація зовнішньоекономічних інтересів ЄС у процесі економічної конвергенції / Т.В. Григорець // Стратегічна панорама, 2005. – № 3. – С.19-23.
7. Официальный сайт Информационного агентства Финмаркет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.finmarket.ru/z/nws.asp?id=3034100
8. Офіційний сайт Хвиля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.hvulya.org/analytics/economics/bjudzhet-2012-mir-fantazij-azarova.html
9. Хорошковський В. Євроінтеграція: прискорити не можна зволікати / В. Хорошковський // Дзеркало тижня № 45-46 (93-94). – 8 грудня 2012 – С.3.
10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publisk/archive/main?cat_id=77643
11. Нові підходи Європейської політики сусідства // Євробюлетень. – 2011. – №7. – С. 14-17.
12. Городиський В. Не допустити протистояння / В. Городиський // «День», 2004 – № 80, С.4.
13. Новікова А.М. Депресивні території: європейський досвід та проблеми України / А.М. Новікова // Стратегічна панорама, 2000. – № 3-4. – С. 110-116.
14. Масловська Л. До питання оцінки передумов інтеграції України в ЄС / Л. Масловська // Економіка України, 2008. – №6. – С.72-79 .

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

УДК 336.02:338.242

Боголіб Т.М.,

доктор економічних наук, професор, декан фінансово-економічного факультету
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

НОВІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

У статті досліджено нові підходи до організації фінансового контролю в Україні; показано необхідність зміцнення органів державного фінансового контролю в Україні; проаналізовано процес реформування головного органу фінансового контролю в Україні – державної фінансової інспекції; обґрунтовано подальшу співпрацю органів державного фінансового контролю із Міжнародною організацією вищих органів фінансового контролю (ІНТОСАІ).

Ключові слова: державний фінансовий контроль, ревізія, перевірка, експертиза, державна фінансова інспекція, контрольна діяльність, координація діяльності контролюючих органів.

В статье исследуются новые подходы к организации финансового контроля в Украине; показана необходимость укрепления органов государственного финансового контроля в Украине; проанализирован процесс реформирования главного органа финансового контроля в Украине – государственной финансовой инспекции; обосновано дальнейшее сотрудничество органов государственного финансового контроля с Международной организацией высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ).

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, ревизия, проверка, экспертиза, государственная финансовая инспекция, контрольная деятельность, координация деятельности контролирующих органов.

The article examines new approaches to financial control in Ukraine, shows the need for strengthening of public financial control in Ukraine analyzes the process of reforming the main body of financial control in Ukraine – State Financial Inspection substantiated further cooperation of state financial control of the International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI).

Key words: state financial control, audit, inspection, examination, State Financial Inspection, monitoring activities, coordination of regulatory agencies.

Актуальність проблеми. В умовах ринкового середовища на шляху до Європейської інтеграції зростає роль державного фінансового контролю, метою якого є забезпечення стабільності соціально-економічної політики, запобігання фінансовим порушенням і неефективному використанню державних коштів. Особливого значення фінансовий контроль набуває в посткризовий період. Адже в державі допускаються значні порушення фінансово-бюджетної дисципліни, причинами яких є недотримання нормативно-правових актів, неурегульованість, а нерідко і суперечливість чинної законодавчої бази у сфері державного фінансового контролю. Все це породжує проблеми і суперечності в системі фінансового контролю. Саме система потребує нових підходів та реформування, процес якого розпочався в Україні. Це потребує нових наукових досліджень.

Ступінь дослідження проблеми. Проблематика фінансового контролю займає важливе місце в наукових дослідженнях вчених-економістів зарубіжної та вітчизняної науки. Так, теоретичні та прикладні аспекти організації та методології фінансового контролю досліджуються в працях науковців В.Д.Андрєєва, І.А.Белобжецького, М.Т.Білухи, Є.В.Калюги, П.В.Мельника, О.М.Петрука, Н.Г.Виговської, І.С.Микитюка, М.В.Романів, І.Б.Стефанюка.

Увагу дослідженню теоретичних основ фінансового контролю приділяють учені зарубіжжя: Р.Адамс, Д.Дуброу, Д.Ірвін, Б.Левалуа, Д.Хан, Д.Ретрей, Дж.Робертсон, Р.Томсон.

Мета дослідження. Метою написання статті є обґрунтування нових підходів до реформування і організації державного фінансового контролю в Україні.

Наприкінці 2011 року Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію «Сприяння підвищенню ефективності, підзвітності, результативності і прозорості державного управління шляхом зміцнення ревізійних структур». Поява цього документу пов'язана із особливістю стану незалежності органів фінансового контролю різних країн і необхідністю підвищення їх ролі в сучасних умовах. У 2007 році Міжнародна організація вищих органів фінансового контролю (ІНТОСАІ) прийняла Мексиканську декларацію незалежності. У червні 2011 року Європейська організація (ЄВРОСАІ) зробила спеціальну заяву « В ім'я зміцнення незалежних вищих органів фінансового контролю». Ці кроки були викликані тим, що контрольні органи деяких країн повідомляли про юридичний, політичний, адміністративний і фінансовий тиск на них. Втручання в їх діяльність ставить під загрозу виконання ними своїх функцій [9, с.53].

Генеральна асамблея ООН заявила, що вищі ревізійні установи можуть діяти об'єктивно і ефективно тільки тоді, коли вони незалежні від структур, які перевіряють і захищені від зовнішнього впливу. Ми згодні, що тільки за таких умов контрольна діяльність сприяє досягненню національних цілей і пріоритетів в галузі розвитку, результативності і використання державних коштів на користь громадян.

Україна являється членом ООН і вона прагне розвивати співпрацю із ІНТОСАІ і зміцнювати власні ревізійні установи (у вітчизняній термінології – органи державної фінансової інспекції (ДФІ)).

Зміцнення органів Державної фінансової інспекції – це розширення можливостей їх впливу на стан державного управління.

В Україні державний фінансовий контроль здійснюють як безпосередньо органи влади – законодавчої (представницької) і виконавчої – як спеціально створені ревізійні установи – контрольні органи і підрозділи. Практично основний об'єм роботи (ревізії, перевірки, експертизи, заключення) покладаються саме на спеціалізовані органи і підрозділи Державної фінансової інспекції України.

Державна фінансова інспекція України створена Указом Президента України на основі Головного контрольно-ревізійного управління України №499/2011 від 23 квітня 2011 року.

Відповідно до положення про Державну фінансову інспекцію України вона являється центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів України, що входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у сфері державного контролю [10].

Органи Державної фінансової інспекції України здійснюють фінансовий контроль за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності у міністерствах та інших органах виконавчої влади, державних фондах, фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетних установах і суб'єктах господарювання державного сектору економіки, а також на підприємствах, в установах та організаціях, які отримують (отримували у період, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів, державних фондів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або використовують (використовували у період, який перевіряється) державне чи комунальне майно (далі – підконтрольні установи), за дотриманням законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу щодо державного і місцевих бюджетів [10].

У своїй діяльності Державна фінансова інспекція керується Бюджетним кодексом України, Кодексом етики внутрішніх аудиторів, Концепцією розвитку системи управління державними фінансами, Концепцією розвитку державного внутрішнього контролю, Методичними рекомендаціями з організації внутрішнього контролю, розпорядженням №148-р Кабінету Міністрів України, Постановою №1001 Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 року, Стандартами внутрішнього аудиту, що зареєстровані в Мінпості 20.10.2011 за №1219/19957 [1;3;4;5;8;11;13]

Державна фінансова інспекція України визначила пріоритетні напрями діяльності та реформування:

- розробка (з внутрішнього контролю та методології) внутрішнього аудиту;
- реалізація заходів щодо запровадження Європейської моделі Державного внутрішнього фінансового контролю в Україні (проведення навчань, пілотних проектів, організація та участь у засіданнях круглих столів, брифінгів, конференцій і консультацій та інших подібних заходів);
- підтримка проведення організаційно-структурних змін щодо утворення підрозділів внутрішнього аудиту; регулювання стану внутрішнього аудиту в системі ЦОБВ.

Державна фінансова інспекція України запроваджує нові підходи до організації державного фінансового конт-

ролю в Україні.

У рамках міжнародної співпраці із Міністерством фінансів Королівства Нідерландів було розроблено в 2011 році навчальну методологію:

- організації внутрішнього контролю та проведення внутрішнього аудиту, яка детально розкриває сутність внутрішнього контролю та його п'яти компонентів, описує ключові аспекти організації та проведення внутрішнього аудиту, визначає роль і обов'язки підрозділів внутрішнього аудиту, підходи до виконання аудиторських завдань, документації і звітування;

- внутрішніх і зовнішніх оцінок якості функції внутрішнього аудиту, яка містить рекомендації з організації і проведення внутрішніх оцінок якості керівником підрозділу внутрішнього аудиту та зовнішніх оцінок якості, що проводяться органами Державної фінансової інспекції, критерії проведення таких оцінок, розроблені за системою ІІА, модель ризик-орієнтованого відбору підконтрольних суб'єктів при плануванні діяльності органів Державної фінансової інспекції з проведення зовнішніх оцінок якості та «дорожню карту» аудитора при здійсненні досліджень зовнішньої оцінки якості.

Державна фінансова інспекція України проводить значну роботу що до створення з 1 січня 2012 року служб внутрішнього аудиту в ЦОВВ шляхом участі у робочих групах з питань реформування державного внутрішнього фінансового контролю.

Значна увага приділяється практичній допомозі аудиторів шляхом проведення навчань – обговорення, дискусії, роз'яснення лекційного матеріалу на практичних прикладах, «ділові ігри» та формуванню ідеології керівників місцевих органів виконавчої влади стосовно сутності запроваджених в Україні реформ у сфері ДВФК, роз'ясненню державної політики в частині удосконалення вітчизняної системи державного управління та управління державними ресурсами, розгляду ключових аспектів та особливостей організації внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту в місцевих органах виконавчої влади та важливі аспекти діяльності у цьому напрямі.

Важливим кроком нових підходів є регіональний рівень, законодавчо визначено вимоги щодо утворення служб внутрішнього аудиту на рівні ОДА, встановлено чіткі терміни їх утворення 1 січня 2013 року.

Ключова роль внутрішнього аудиту полягає в удосконаленні системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, а також роз'яснювались практичні аспекти здійснення діяльності із внутрішнього аудиту.

Відправною точкою для запровадження діяльності з внутрішнього аудиту на центральному рівні став 2012 рік, оскільки відповідно до постанови №1001 усі керівники центральних органів виконавчої влади мають створити та забезпечити функціонування підрозділів внутрішнього аудиту з 1 січня 2012 року. Створення служб внутрішнього аудиту на регіональному рівні передбачено відповідним дорученням Уряду з 1 січня 2013 року, проте уже у 2012 році низкою обласних державних адміністрацій вжито відповідних заходів щодо запровадження внутрішнього аудиту.

Незважаючи на створення підрозділів внутрішнього аудиту (введення відповідних посад чи покладання обов'язків з внутрішнього аудиту на працівників), фактично в окремих центральних органах виконавчої влади діяльність з внутрішнього аудиту не ведеться, а саме: за минулий рік не складалися та до Державної фінансової інспекції України на погодження не подавалися жодного разу плани проведення внутрішніх аудитів та звіти про діяльність внутрішнього аудиту, не проведено жодного внутрішнього аудиту [11].

Про необхідність безумовного дотримання вимог законодавства у сфері внутрішнього аудиту та вжиття відповідних заходів для здійснення діяльності з внутрішнього аудиту, Державна фінансова інспекція України, як орган, уповноважений на здійснення контролю за станом внутрішнього аудиту в системі центральних органів виконавчої влади, направила окремим із них листи, де зобов'язала вирішити це важливе завдання.

В апаратах шести ОДА (Ради Міністрів АРК, Волинської, Донецької, Луганської, Тернопільської та Хмельницької) створено підрозділи внутрішнього аудиту, в апараті Херсонської ОДА введена посада головного спеціаліста з внутрішнього аудиту, а в апаратах Харківської та Чернівецької ОДА покладено обов'язки з внутрішнього аудиту на працівників структурних підрозділів; утворено підрозділи внутрішнього аудиту як відокремлені структурні підрозділи в дванадцяти ОДА (Вінницькій, Дніпропетровській, Закарпатській, Запорізькій, Київській, Кіровоградській, Львівській, Рівненській, Сумській, Чернігівській та Київській міськдержадміністрації), введено посади головних спеціалістів з внутрішнього аудиту як самостійні структурні одиниці в Івано-Франківській ОДА і Севастопольській міськдержадміністрації [13].

Органи центральної виконавчої влади не координують свою роботу із Державною фінансовою інспекцією щодо створення підрозділів внутрішнього аудиту, за виключенням Управління державної охорони, Національної комісії цінних паперів та фондового ринку, Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики та Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації НАНУ.

Впродовж 2012 року було проведено дві оцінки якості внутрішнього аудиту в Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України та Укравтодорі.

Незважаючи на те, що за результатами усіх внутрішніх аудитів підрозділами виявлялись як фінансові пору-

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

шення, так і значні недоліки у господарській діяльності суб'єктів аудиту (неефективне управління об'єктами державної власності, незадовільний стан використання державного майна, недосконалість системи внутрішнього контролю), незначна кількість та результати не мали значного впливу на загальний стан фінансово-бюджетної дисципліни в системі відповідного органу.

Така ситуація склалася через низку організаційно-функціональних недоліків, які перешкоджали повноті реалізації і розвитку внутрішнього аудиту. Це кадрові проблеми аудиторського процесу (організація, проведення, документування ходу та результатів аудитів, їх реалізація, відстеження/моніторинг впровадження аудиторських рекомендацій).

При перевірці виявилось, що діяльність підрозділу внутрішнього аудиту Укравтодору є викладення низки програмних питань у вигляді статистичної інформації із перенесенням до тексту звіту показників різних форм звітності без надання відповідних висновків. При цьому, навіть за умов наявності у описаній статистичній інформації очевидних невідповідностей та/або ознак можливих порушень, подальше дослідження та аналіз таких факторів не проводиться.

Потребує покращення стиль викладення інформації в аудиторських звітах. Занадто стислі резюме аудиторських звітів Укравтодору та подані умовно-позитивні висновки за результатами аудитів (не зважаючи на встановлення значних порушень), не відповідали вимогам нормативних документів і не надавали керівництву суб'єкта аудиту повного та адекватного уявлення про дійсний стан фінансово-бюджетної дисципліни та системи управління.

На відміну від Укравтодору, в Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України процес організації і проведення аудитів відповідав вимогам законодавства та забезпечував повноту проведення і документування аудиторських дій. Проте обмежені терміни аудитів призводили до звуження аудиторських вибірок за окремими питаннями і ризику не виявлення ймовірних порушень, зменшення можливості застосування достатнього обсягу методів, прийомів та процедур аудиту.

Визначені в аудиторських рекомендаціях Укравтодору заходи були спрямовані на повернення підрядниками виявлених сум фінансових порушень, без визначення механізмів попередження виникнення порушень та усунення недоліків, які не мають результативного виразу, однак засвідчують присутність проблематики у певних напрямках діяльності органу. Не здійснювався в підрозділі належного рівні моніторинг стану повернення підрядниками необґрунтовано отриманих сум.

Внаслідок незастосування не рівні Міністерства в повному обсязі заходів впливу на керівництво суб'єктів аудиту та не впровадження прийнятих управлінських рішень, якими б забезпечувалось удосконалення управлінської діяльності, за результатами проведених підрозділом Міністерства економічного розвитку та торгівлі аудитів відшкодовано лише 2% виявлених фінансових порушень. Крім того, у підрозділі була практично відсутня інформація щодо виконання інших вимог і усунення недоліків суб'єктами аудиту.

Основні недоліки внутрішньої нормативно-правової бази з внутрішнього аудиту пов'язані із суттєвим доопрацюванням внутрішніх документів відомств, оскільки у них лише дублюються вимоги нормативно-правових актів вищого рівня, замість розкриття механізмів специфіки діяльності відповідного підрозділу.

Державна фінансова інспекція України активно співпрацює із Міністерством фінансів Королівства Нідерланди, зі світовим банком та МВФ, Агентством міжнародної технічної допомоги Міністерства економіки, промисловості та зайнятості і Міністерства бюджету, державних рахунків державної служби та державних реформ Франції (АДЕТЕФ).

Ці кроки допомагають адаптувати державний фінансовий контроль до міжнародних вимог, зробити його ефективним і дієвим.

Державна фінансова інспекція України вибудовує свою роботу на реалізації принципу гласності, стилю реакції на громадську думку.

Кращий досвід інших держав щодо організації державного фінансового контролю сконцентрований в Лімській декларації керівних принципів контролю. Він полягає в тому, що все управління державними фінансами, незалежно від того, відображені вони в загальному національному бюджеті чи ні, повинно бути об'єктом вищого контрольного органу.

Висновки. В умовах трансформаційних процесів в економіці України зросла роль державного фінансового контролю, який являють реалі затором ефективного використання фінансових ресурсів, майна бюджетними установами та відомствами та господарськими суб'єктами. У системі державного фінансового контролю України відбуваються системні зміни. Реорганізовано Головне контрольно-ревізійне управління у Державну фінансову інспекцію України, реформується система внутрішнього фінансового контролю в Україні, запроваджуються пілотні проекти Європейської моделі Державного внутрішнього фінансового контролю, зокрема шляхом створення підрозділів внутрішнього аудиту.

Проте процес реформування, запровадження нових підходів здійснюється непослідовно тому, що деякі норми і правила державного фінансового контролю не сумісні з принципом незалежності його установ. Вимоги, які з'явилися щодо обмеження властивостей, звужують можливості впливу його органів на підвищення звітності, результативності, прозорості державного управління. Існує цілий ланцюг пробілів у діяльності органів ДФК: відсутні

державні стандарти контролю, немає єдиної методології, права його органів не взаємопов'язані, взаємодія не регламентована. Законодавчо не передбачені санкції до керівників об'єктів контролю, які не приймають належних заходів із усунення виявлених порушень і їх причин. Передача матеріалів, які містять ознаки злочинів до прокуратури затримує їх реалізацію, впливає на розміри повернень.

У цілому сучасний стан установ контролю характеризується тим, що формування системиДФК, яка б відповідала вимогам економічного розвитку і державного устрою країни, ще не завершено. Немає достатньої правової бази контролю. Контролем держави охоплено не всі належні їй засоби, особливо в частині їх використання.

Організація контролю характеризується не упорядкованістю, дублюванням ревізій і перевірок. Переліки фінансових порушень в діючих класифікаторах слабо обґрунтовані і економічно і юридично. Не виділяються порушення, які спричинили реальний збиток бюджету або бюджетотримувачу. В таких умовах установиДФК перестають бути дієвим інструментом боротьби з корупцією.

Література

1. Бюджетний Кодекс України. – К., 2012. – 112с.
2. Заявление ЕВРОСАИ «Во имя укрепления независимости высших органов финансового контроля». [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.eurosai.org/docs/EUROSAI_Statement_final_RU.pdf?menu=about – 2011.
3. Кодекс етики аудиторів. – К., 2012.
4. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 № 158-Р (із змінами від 22.10.2008 №1347-Р та від 23.12.2009 №1601-Р);
5. Концепція розвитку системи управління державними фінансами. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 03.09.2012 №633-Р.
6. Лимская декларация руководящих принципов контроля. Принята IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ), - Лима, 1977.
7. Мексиканская декларация независимости высших ревизионных учреждений XIX Конгресс INTOSAI, 2007.
8. Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 14.09.2012 №995.
9. Овсянников Л.Н. Государственный финансовый контроль: учреждения и возможности./ Л.Н. Овсянников // Финансы. – 2012. - №6. – С.53-56.
10. Положення про Державну фінансову інспекцію України. Затверджено Указом Президента України від 23 квітня 2011 року №499 / 2011. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://Zakon4.rada.gov.ua/laws/show/499/2011>.
11. Постанова №1001 Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/9366>.
12. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН №А / RES / 66 / 209 «Содействия повышению эффективности, подотчетности, результативности и прозрачности государственного управления путем укрепления высших ревизионных учреждений», 2011.
13. Стандарти внутрішнього аудиту, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 04.10.2011 №1247 та зареєстровані в Міністерстві юстиції України 20.10.2011 за №1219 / 19957 [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/9366>.

УДК 336. 22 (4)

Девко С.Т.,

викладач кафедри обліку, аудиту і контролінгу, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»
аспірантка кафедри аграрної соціології та розвитку села НУБіП України

ГАРМОНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті розкрита сутність та основні напрями гармонізації податкової політики країн Європейського Союзу (ЄС). Розглянуто та проаналізовано її вплив на соціально-економічний розвиток країн – учасниць Євросоюзу.

Ключові слова: гармонізація, податкова політика, оподаткування, податкова конкуренція, інтеграція.

В статье раскрыта сущность и основные направления гармонизации налоговой политики стран Европейского Союза (ЕС). Рассмотрены и проанализированы ее влияние на социально-экономическое развитие стран – участниц Евросоюза.

Ключевые слова: гармонизация, налоговая политика, налогообложение, налоговая конкуренция, интеграция.

The article reveals the essence and main areas of harmonization of tax policy in the European Union (EU). Considered and analyzed its impact on the socio-economic development of the countries – participants of the European Union.

Key words: harmonization, tax policy, taxation, tax competition, integration.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку податкової політики Європейського союзу є здійснення системи заходів для усунення податкових бар'єрів на внутрішньому ринку Європейського союзу, забезпечення реалізації основних свобод, передбачених Договором про Європейський Союз (свобод руху товарів, осіб, послуг і капіталів), недопущення недобросовісної та згубної податкової конкуренції юрисдикцій держав-членів ЄС, податкової дискримінації на внутрішньому ринку, вироблення нових принципів і механізмів усунення подвійного оподаткування, а також забезпечення боротьби з податковими правопорушеннями. Необхідною умовою досягнення зазначених цільових заходів є розробка відповідного механізму забезпечення уніфікації та гармонізації податкових систем країн Європейського Союзу (ЄС).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблеми на сучасному етапі займається ряд вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них В. Андрущенко, В. Геєць, Т. Єфименко, А. Крисоватий, Ю. Іванов, І. Луніна, М. Онуфрик, А. Соколовська, Є. Хорошаєв та інші. Однак поза увагою дослідження залишають нові тенденції розвитку оподаткування в умовах глобалізації та їх практичне застосування у вітчизняній податковій системі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності гармонізації податкової політики країн-членів ЄС в умовах інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Уперше процеси гармонізації податків почали проявлятися ще в кінці XIX – початку XX століття при створенні митних союзів ряду країн, маючи на меті розвиток єдиної митної політики. Основи ж сучасної податкової політики східноєвропейських країн були закладені під час повномасштабних економічних реформ у 1989-1991 рр. Даному процесу передувало посилення економічного співробітництва протягом 70-80 років минулого століття в європейських країнах, що поставило вимогу уніфікації та гармонізації податкової політики у подальших взаємовідносинах [1, с. 74].

Податкова політика є обов'язковим елементом для всіх країн-членів Європейського Союзу, і прийняття певних рішень у цій сфері однією з країн може мати наслідки не тільки в межах цієї країни, а й у сусідніх державах. У межах єдиної ринкової системи Європейського Союзу країни-члени повинні працювати разом над виробленням податкової політики, а не шукати різні шляхи її формування. Адже, доцільно стверджувати, що правильна податкова політика держави - залог швидкого розвитку його економіки й задоволеність його громадян. Завжди діяв принцип, що якщо ти що-небудь взяв у народу, то повинен повернути це сповна. Тобто, тому що держава була створена з метою процвітання насамперед його населення, то й податкова політика повинна бути підбудована під його жителів так, щоб ніхто не скаржився на власну державу.

Аналізуючи світовий досвід реформування в сфері оподаткування, можна виділити 2 загальні закономірності: одна група країн, у яку входять США, Австрія і Японія, провела перетворення в системі прямого оподаткування. Інша група країн-членів ЄС підвищила значення непрямого оподаткування.

Гармонізація податкових систем країн Європейського Союзу (ЄС) – це один з ключових елементів загального процесу фіскальної конвергенції, який закономірно виник з проблем податкової конкуренції. Інколи твердження про те, що податкова конвергенція, під якою розуміють процес зближення податкових систем країн із різним рівнем політичного й соціально-культурного розвитку, передбачає розробку і впровадження механізмів та інструментів фіскального регулювання на всіх наявних в інтеграційному угрупованні ієрархічних рівнях [4, с.196]. Такий процес включає в себе стандартизацію систем, коінтеграцію інституцій і гармонізацію підходів до сталого соціально-економічного розвитку країн.

До основних принципів гармонізації можна віднести: погодженість правового регулювання; синхронність прийняття гармонізованих актів; послідовність етапів гармонізації; пріоритетність міжнародних договорів над національним законодавством.

За умов глобалізації та поглиблення економічної інтеграції система оподаткування не лише зберігає функцію основного джерела наповнення бюджетів, а й посилює вплив на міжнародне розміщення виробництва, прями й портфельні інвестиції. Із гармонізацією оподаткування традиційно пов'язують подальший розвиток і поглиблення європейської інтеграції, проте питання конвергенції податків у ЄС залишається гострим і політично дискусійним, адже попри Маастрихтський договір та пакт стабільності й розвитку прийняття основних рішень у сфері податко-

вої політики залишається в компетенції національних урядів. Емпіричні дослідження для країн Єврозони засвідчують конвергенцію як для видатків, так і для податкових надходжень, але з урахуванням циклу ділової активності отриманий результат істотно послаблюється. Встановлено, що поліпшення сальдо бюджету за рахунок скорочення видаткової частини є найнадійнішим, ніж із допомогою збільшення податків.

До основних напрямів гармонізації податкових систем в інтеграційних процесах слід віднести наступні.

1. Гармонізація принципів побудови податкових систем. Ці принципи в різних державах мають багато спільного, однак існує і досить суттєва специфіка, яка визначається історичними тенденціями та сучасним станом розвитку національних економік, відмінностями цілей, методів і засобів реалізації державної економічної політики, в рівні життя населення і пріоритетах соціальної політики та ін.

2. Гармонізація структури податкових систем. Звичайно, забезпечити повну ідентичність переліку податків і зборів в кожній країні неможливо, оскільки в деяких країнах відсутні окремі об'єкти оподаткування. Однак реалізація стратегічної мети інтеграційних процесів – забезпечення вільного переміщення капіталів, товарів і робочої сили – вимагає вирівнювання податкових умов в таких питаннях як співвідношення податків на споживання і прибуткових податків, співвідношення податкового навантаження на юридичних і фізичних осіб, визначення переліку податків, які є основою формування доходів бюджету.

3. Зближення принципів підходів і механізмів податкового регулювання. Концепції побудови податкових систем різних держав передбачають суттєві відмінності у підходах до реалізації регулюючої функції оподаткування і різні механізми податкового регулювання по однакових податках та зборах. Завданням гармонізації оподаткування в цьому напрямі є напрацювання загальних підходів до визначення допустимої інтенсивності податкового регулювання, відмова від протекціоністських методів в оподаткуванні, запровадження загальних принципів побудови системи інструментів податкового регулювання.

4. Гармонізація концепцій прямого і непрямого оподаткування на основі застосування загальних принципів, які регламентують порядок оподаткування кожного із бюджетоутворюючих податків. Цей напрямок передбачає застосування загальних підходів до механізму визначення об'єктів оподаткування й інших елементів основних прямих і непрямих податків з метою уніфікації підходів до усунення подвійного оподаткування.

Єдині підходи до організації податкового адміністрування. Національні системи оподаткування досить часто є неспівставними з точки зору організації взаємодії між платником і податковими органами щодо таких важливих проблем як порядок обчислення і погашення податкового зобов'язання, порядку декларування, відповідальності платника, механізму оскарження рішень податкових органів, механізму застосування непрямих методів обчислення податкових зобов'язань. Відмінності в цій сфері суттєво утруднюють вільне переміщення капіталів. Тому першочерговим завданням у цій сфері є розробка єдиних концептуальних підходів до ідеології та процедур податкового адміністрування [5, с. 15].

Організація Об'єднаних Націй в рамках міжнародних програм здійснює розробку і впровадження певних проєктів, спрямованих на допомогу і сприяння країнам, які здійснюють ринкові реформи і трансформують свою економіку. Одним із напрямів такого сприяння є допомога в становленні і розвитку національних податкових систем, які концентрують досягнення фінансової та правової думки, а також відповідають вимогам світової економіки. Впровадження таких податкових систем дозволяє оптимізувати відносини з різними країнами світової спільноти.

Під час реалізації одного із заходів в рамках Міжнародної податкової програми виникла ідея підготувати типовий Світовий податковий кодекс. Його основна мета – дати можливість країнам, які знаходяться на шляху ринкових реформ, регулювати податкові відносини на науковій основі із застосуванням єдиної термінології та єдиного трактування усіх явищ і фактів.

У документі «Засади Світового податкового кодексу», який був розроблений у 1993 році, автори В. Хассі та Д. Любик відмічають, що його положення мають рекомендаційний характер [6, с. 255]. Конкретні економічні та правові умови держав, які будуть використовувати Кодекс, повинні бути враховані спеціалістами цих країн при підготовці національного податкового законодавства.

Орієнтація на уніфікацію фіскальної політики особливо яскраво виявилася в процесі створення єдиного європейського ринку. Основними напрямками інтеграційних процесів в системі оподаткування країн-учасниць ЄС на початку 60-х років ХХ століття були: вирішення проблем міжнародного подвійного оподаткування; виключення положень, які сприяють ухиленню від сплати податків; ліквідація податкової дискримінації нерезидентів в інвестиційній і торгівельній політиці та ін. В результаті розвитку економічних і політичних процесів в Європі була поступово сформульована ідея переходу від проведення єдиної податкової політики до створення території з єдиним податковим режимом. Реалізації цієї ідеї сприяють два принципи, якими керуються країни – учасники ЄС: по-перше, національна податкова політика не повинна перешкоджати свободі пересування товарів та юридичних і фізичних осіб; по-друге, податкова політика держави не повинна суперечити загальним напрямкам податкової політики ЄС.

Зближення прямого оподаткування вперше було запропоновано ще у 1962 році у звіті Комісії ЄС Комітетом по фіскальним і фінансовим питанням, або так званім Комітетом Ньюмарка [2, с. 22]. Головне завдання політики гармонізації прямого оподаткування – це співставність національних податкових законодавств, уніфікація ставок

податку на доходи від цінних паперів і відсотків, усунення подвійного оподаткування, максимальне унеможливлення ухилення від сплати податку. До основних принципів і напрямів інтеграційних процесів у оподаткуванні доходів фізичних осіб належить досягнення таких цілей як захист інтересів малозабезпечених верств населення за рахунок пільгового оподаткування та диференціація ставок податку в залежності від річного доходу і складу сім'ї. Як свідчать дослідження євроінтеграційних процесів, дотримання наведених принципів дало можливість не лише прискорити темпи економічного росту, а й досягнути соціальних цілей – покращити демографічну ситуацію, збільшити добробут сімей.

В сучасних умовах гармонізація у сфері прямого оподаткування головним чином зосереджена на податках, що мають прямий вплив на рух капіталу: податку на операції з капіталом та податку на відсотки і дивіденди. І якщо на даний час непряме оподаткування підлягає регулюванню численними регламентами та директивами Ради та Комісії ЄС, то в рамках прямого оподаткування країнам-членам в більшій мірі надано фіскальний суверенітет і воно віднесено до регламенту національних законодавчих систем [8, с. 458].

До цього часу основними документами, що регулюють процеси зближення законодавства з питань оподаткування прямими податками з доходів громадян, є директиви. Однією з основних є Директива Союзу 2003/48/ЄС від 3 червня 2003 року, яка регулює і встановлює оподаткування доходів від накопичених заощаджень у формі виплачених відсотків та боргових зобов'язань [9, с. 623]. Основна ціль даної директиви – це забезпечення дієвого механізму оподаткування вище перелічених доходів, які виплачуються в одній державі – члені Союзу реальному (дійсному) вигодоотримувачу, який є фізичною особою – податковим резидентом іншої держави-члена, у відповідності з законами останньої. У рамках директиви кожна держава зобов'язана прийняти та забезпечити застосування процедур, необхідних для ефективною ідентифікації реальних вигодоотримувачів і їх резидентів.

Для цілей директиви об'єктом оподаткування є доходи у формі виплачених відсотків, які включають в себе:

- виплачені відсотки або такі, що переведені на рахунок, які відносяться до боргових зобов'язань будь-якого типу, не залежно від забезпечення їх заставою нерухомості (іпотекою) і без залежності від забезпечення їх правом на участь в доході боржника від цінних паперів і облігацій, або боргових зобов'язань, включаючи премії і виграші по цінним паперам, облігаціям або борговим зобов'язанням. Штрафи за несвоєчасні виплати не розглядаються в якості відсотків;

- накопичені відсотки або капіталізовані (отримані) від продажу, повернення або погашення боргових зобов'язань, що вище перелічені;

- дохід, похідний від відсоткових платежів, отриманий прямо або через організацію, яка заснована в державі – члені, для якої здійснюється виплата відсотків, або для якої здійснюється забезпечення таких виплат в інтересах реального вигодоотримувача.

Держави-члени, які стягують податок у джерела отримання доходів, залишають собі 25% від податкових доходів і переводять 75% податкових доходів державі – члену президентства реального вигодоотримувача. Такі перерозподіли повинні здійснюватися протягом і не пізніше шестимісячного періоду, наступного за закінченням податкового року держави – члена платіжного агента.

Важливою проблемою інтеграційних та глобалізаційних процесів є міжнародна податкова конкуренція, яка є одним із чинників, що зумовлює розвиток глобального фінансового ринку і забезпечує економічну могутність транснаціональних корпорацій. Протягом останніх десятиліть відбулася якісна зміна у сприйнятті податкової конкуренції національними урядами. Якщо у «доглобальну добу» податкова конкуренція була побічним ефектом, що впливав з природних розбіжностей між законодавством різних країн, яке орієнтувалося на внутрішні пріоритети, то на даний момент міжнародна податкова конкуренція стає інструментом, який цілеспрямовано використовується урядами для створення конкурентних переваг власної країни [7, с.215].

Країни, що розвиваються, використовують податкові стимули для залучення капіталів та розвитку національних економік. Активізація конкуренції за міжнародний капітал вплинула й на країни з розвинутою економікою, які також використовують різні інструменти та механізми податкової конкуренції. Особливо яскраво цей процес спостерігається у межах інтеграційних утворень за умов відсутності міждержавних бар'єрів на шляху зовнішньої торгівлі та руху факторів виробництва. Однак саме це явище лежить в основі податкових суперечок всередині Європейського Союзу. Головне протиріччя податкової політики ЄС полягає в тому, що, хоча за суттю податкові системи всіх країн – членів є уніфікованими, ставки податків контролюються на національному рівні і є неоднаковими у країнах ЄС. Опосередкованим доказом інтенсифікації податкової конкуренції у країнах ЄС є аносовані плани модернізації податкових систем деяких зі «старих» членів ЄС. Так, навіть Німеччина з її прагненням утримувати стабільно високі ставки податків, змушена реформувати податкову систему через «втечу» бізнесу у більш сприятливі юрисдикції.

Висновки. Таким чином, щодо гармонізації системи прямого оподаткування, то у цьому напрямку інституції ЄС ще не досягли значних успіхів. Повільність гармонізації податкового законодавства в галузі прямого оподаткування між країнами ЄС частково пояснюється впливом диференціації економічного розвитку в країнах та традиціями оподаткування. З підвищенням мобільності бізнесу національні системи оподаткування справляють суттєвий вплив на прийняття рішень компаній та фізичних осіб у виборі країни для інвестування, місця роботи, отримання

прибутку. Беручи до уваги важливість прямого оподаткування в системі економічної політики країн-учасниць, В. Кернз вважає, що воно навряд чи буде гармонізовано у найближчому майбутньому [3, с. 222]. До оподаткування доходів фізичних осіб більш прийнятним є термін і процедура диференціальної гармонізації. Дана концепція зближення податкового законодавства базується на твердженні, що податки і податкова система в будь-якій державі є інструментом для досягнення певних соціально-економічних цілей. Тому розвиток прямого оподаткування залишений на розсуд кожної країни – учасниці, але із врахуванням того, що певні елементи, такі як оподаткування відсотків, дивідендів, надання пільг, знижок, усунення подвійного оподаткування вимагатимуть як спільного підходу і застосування однакових процедур, так і самого механізму функціонування.

Література

1. Дейнеко А.Е. *Расширение Европейского Союза: экономические и правовые аспекты* / А.Е. Дейнеко, Г.В. Забавский, Ф.А. Дмитакович. Под науч. ред. А.Е. Дейнеко. – М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2004. – 74 с.
2. Захаров А.С. *Налоговое право Европейского Союза: действующие директивы ЕС в сфере прямого налогообложения* / А.С. Захаров. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 22 с.
3. Кернз В. *Вступ до права Європейського Союзу: Навч. посіб.: [Пер. з англ.]* / В. Кернз. – К.: Т-во «Знання» КОО, 2002. – 347 с.
4. Колодко Г. *Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн.* / Колодко Г. – Сер.: «Сучасна думка». – Книга 17. – К.: Основні цінності, 2002. – 248 с.
5. Онуфрик М. *Порівняльний аналіз податкових систем і податкового навантаження країн-членів ЄС та України* / М. Онуфрик // *Економіка і держава.* – 2006. – № 11. – С. 14–18.
6. Хасси У.М. *Мировое налогообложение. Основы Мирового налогового кодекса: [Пер. с англ.]* / У.М. Хасси, Д.С. Любик. – Кембридж: Гарвардский университет, 1992. – 234 с.
7. Хорошаєв Є. *Гармонізація податкових систем в ЄС // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей* / Хорошаєв Є.; за ред. Д. Лук'яненка і В. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 209–223.
8. Barry Bracewell – Milnes. *The Cost of Harmony* // *INTERTAX.* – 2004. – Vol. 32. – Issue 10.
9. *CATO Handbook for Congress. – Policy recommendations for the 108th Congress.* CATO Institute, Washington, D.C.

УДК 336.77:332.2

Євтушенко Н.М.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД В УКРАЇНІ

У статті досліджено розвиток іпотечного кредитування в Україні в теперішній час та вплив на нього кризових процесів, визначено основні проблеми розвитку іпотечного кредитування та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування, іпотечний ринок, Державна іпотечна установа, відсоткова ставка.

В статье исследовано развитие ипотечного кредитования в Украине в настоящее время и влияние на него кризисных процессов, определены основные проблемы развития ипотечного кредитования и пути их решения.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, ипотечный рынок, Государственное ипотечное учреждение, процентная ставка.

The article examines the development of mortgage lending in Ukraine at present and the impact of the crisis, the main problem of mortgage loans and solutions.

Keywords: mortgage, mortgage lending, mortgage market, the Agency interest rate.

Актуальність дослідження. В останній час актуальність кредитування пов'язана з тим, що всі ланки суспільства прагнуть ефективно функціонувати, а без розвитку всіх напрямків банківської інфраструктури не можливий нормальний розвиток суспільства. Іпотечне кредитування та його організація займають важливе місце в економічній системі багатьох країн світу. Ефективне функціонування національної моделі іпотечного кредитування сприяє поліпшенню житлових умов населення, впливає на економіку країни шляхом стимулювання попиту на ринку нерухомості, що, в свою чергу, розвиває галузь будівництва. За підрахунками фахівців, кожна гривня, вкладена в будівництво житла, дає 2,5-3 гривні приросту ВВП [2]. Саме тому розвинуте іпотечне кредитування може стати каталі-

затором економічного зростання, створення нових виробництв та робочих місць. Воно також сприяє капіталізації надлишків довгострокових фінансових ресурсів, розширює дохідну частину бюджету та дозволяє подолати інфляцію. Ефективне функціонування системи іпотечного кредитування сприятиме розв'язанню актуальної на сьогодні соціально-економічної проблеми в країні, пов'язаної із забезпеченням населення житлом.

На сьогодні подальший розвиток системи іпотечного кредитування в Україні потребує як поглибленого наукового опрацювання, так і розробки різноманітних шляхів розвитку та забезпечення ефективного функціонування інституту іпотеки з урахуванням особливостей національної економіки.

Метою статті є узагальнення особливостей розвитку іпотечного ринку в Україні, проаналізувати системи іпотечного кредитування, дослідити кризові явища та визначити міру їх впливу на тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні.

Ступінь дослідження проблеми. Вивченню різних аспектів теорії та практики розвитку системи іпотечного кредитування присвячені праці вітчизняних і зарубіжних дослідників таких як: В. Базилевича, О. Євтуха, П. Єщенко, С. Кручка, В. Лагутіна, В. Рогового, Л. Рябченко, П. Саблука, О. Старкова, Р. Страйка, Г. Ціліної. Свідченням того, що дана тема набуває все більшої актуальності є й той факт, що в останній час у світовому науковому колі з'явилася велика кількість публікацій, які в тому чи іншому ступені стосуються теми кредитування, але в українських виданнях вона висвітлена не достатньо і потребує більш детального розгляду.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні Українська асоціація іпотечного кредитування намагається, щоб в Україні була нормальна, цивілізована іпотечна фінансова система, частиною якої є іпотечне кредитування. Фінансова система більшості країн світу сьогодні формується іпотечними зобов'язаннями. Статистика сучасних фінансових ринків говорить про те, що понад 80% зобов'язань, що обертаються на ринку капіталів, це зобов'язання, забезпечені іпотекою, більше половини всіх кредитів, що видаються країнами Європейського союзу - це іпотечні кредити. Обсяг портфелів іпотечних кредитів в країнах Європейського союзу складає біля 400 млрд. євро, що дорівнює 40% ВВП Об'єднаної Європи.

Статистика дає можливість стверджувати, що в основі сучасного фінансового ринку лежать зобов'язання, забезпечені іпотекою. В першу чергу специфіка забезпечення нерухомістю, яка дає кредитору впевненість у тому, що його зобов'язання будуть погашені. Нерухомість є віссю, на якій будуються відносини кредитора і боржника [3].

Нормальне функціонування іпотечної фінансової системи має багато позитивного - це і дешеві довгострокові кредити, і зростаючі обсяги житлового будівництва, задоволення попиту на житло. На думку міжнародних експертів, розвиток економіки в країні може проходити за двома сценаріями: коли іпотечний ринок розвивається нормально, його обсяги ростуть, збільшуються, або складається ситуація, в якій існують фактори, що стримують динаміку росту, тобто іпотечного ринку просто не існує. На іпотечному ринку відносини повинні будуватись на довірі кредиторів, інвесторів, позичальників.

В Україні іпотечне кредитування почало активно розвиватися, починаючи з 2001 року, на що позитивно вплинула низка факторів загальноекономічного характеру (низькі темпи інфляції, збільшення доходів населення і вимушена переорієнтація комерційних банків з валютного ринку на кредитування фізичних та юридичних осіб та стабільність національної валюти). У 2003 р. набули чинності Закони України "Про іпотеку" і "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати". У 2004 р. за рішенням Кабінету Міністрів України було створено Державну іпотечну установу (ДІУ), метою діяльності якої є: сприяння подальшому розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні, зокрема шляхом рефінансування іпотечних кредиторів (банків і небанківських фінансових установ, які проводять діяльність з надання забезпечених іпотекою кредитів) та запровадження ефективних механізмів підвищення рівня їх ліквідності [7]. Процес формування іпотечної інфраструктури активізувався у 2006 – 2007 роках і призвів до необхідності виходу на якісно новий рівень розвитку. Але внаслідок світової кризи у 2008 році цей процес значно уповільнився. Загальновідомо, що у 2009–2011 році український іпотечний ринок зазнав великих потрясінь:

- повністю було згорнуто всі іпотечні програми;
- загострилися проблеми зі стабільними джерелами фінансування іпотечного кредитування;
- банки намагалися мінімізувати свої валютні ризики – спочатку з'явилися програми реструктуризації кредитів, які були направлені на зміну валюти з іноземної в національну. Потім було згорнуто майже все валютне кредитування, і ті кредити, що надаються банками зараз, надаються лише у гривні;
- падіння цін на нерухомість – це, в свою чергу призвело до того, що вартість застави перестала покривати вартість кредиту, що призводить до погіршення якості іпотечних портфелів банків [11].

Огляд наукової літератури дозволяє стверджувати, що найпоширенішими є три моделі іпотечного кредитування - обмежено-відкрита (депозитна або універсальних банків), розширено-відкрита (американська) та модель збалансованої автономії (німецька). Варто зауважити, що кожна країна світу характеризується своєю власною системою іпотечного кредитування, проте в будь-якому випадку простежуються характерні риси однієї із трьох вказаних моделей [4].

Аналіз функціонування першої моделі дозволяє стверджувати, що вона обмежується функціонуванням лише

первинного ринку іпотечного кредитування. Дана модель відома ще як роздрібна система, оскільки банківські установи залучають переважно роздрібні фонди від фізичних та юридичних осіб у вигляді депозитів та надають на їх основі іпотечні кредити. В основному ресурсну базу іпотечного кредитування складають засоби на депозитних рахунках різної тривалості - від розрахункових рахунків і рахунків на вимогу до більш тривалих за термінами депозитних вкладів фізичних та юридичних осіб. Характерні особливості цієї моделі: банки формують ресурси для надання іпотечних позик використовуючи різні джерела; рівень відсоткових ставок за іпотечними житловими кредитами безпосередньо залежить від ситуації на фінансово-кредитному ринку країни.

У рамках даної системи все іпотечне кредитування вичерпується відносинами між банком та позичальником з приводу отримання й обслуговування разового кредиту. Головна перевага універсальних банків - можливість використання різноманітних кредитних і фінансових інструментів для хеджування ризиків банку і забезпечення його поточної фінансової стійкості. Проста схема організації іпотечного житлового кредитування у даній моделі обумовила досить широке її застосування в багатьох країнах світу, особливо у тих, які формують ринкові засади господарювання, та в яких відсутня фінансова інфраструктура. Недоліком цієї системи є невідповідність активів та пасивів фінансових установ, які залучають короткотермінові фонди зі змінною відсотковою ставкою, в той час, як надають довгострокові кредити із фіксованим відсотком. Крім того, існує пряма залежність відсоткових ставок за іпотечними кредитами від загального стану кредитно-фінансового ринку, що, в свою чергу, впливає на масштаби та активність банків. На даний момент саме депозитна модель характерна для українського іпотечного ринку.

Правовою основою її функціонування є нормативно-правові акти. На жаль, закон про іпотеку, який діє в Україні, вже другий рік передбачає саморефінансування банків, тобто наявності установи другого рівня не передбачено. Закон про іпотечні цінні папери не був прийнятий, як, власне, і весь блок законодавчих актів, які подавались у Верховну Раду. Паралельно з цим блоком законодавчих актів подавалася також і законодавча ініціатива про надання гарантії урядом дозволу ДІУ на запозичення [5]. При використанні другої моделі на ринку продається чи купується право вимоги за іпотечним кредитом шляхом відступлення права вимоги за відповідною кредитною угодою. В результаті даної операції іпотечний кредит, як дебіторська заборгованість, переходить з балансу одного кредитора на баланс іншого. Первинний кредитор може продовжувати обслуговувати кредит або передати його обслуговування іншому банку. Крім того, кредитори первинного ринку використовують вторинний ринок для випуску цінних паперів, забезпечених заставними. Завдяки цьому кредитори стають більш незалежними від коливань первинного ринку, оскільки ліквідується недолік депозитної моделі - різниця між довгостроковими іпотечними кредитами та короткотерміновими депозитами. В результаті це робить інвестиційні ресурси більш доступними та стабілізує економіку. Дана модель може бути як однорівневою, так і дворівневою, коли існує спеціалізована іпотечна установа, головною метою діяльності якої є купівля пулу іпотечних кредитів у первинного кредитора з наступною їх сек'юритизацією.

Сутністю даної моделі є формування фінансових ресурсів для житлового кредитування шляхом трансформації іпотечних позик у ринкові цінні папери за допомогою сек'юритизації іпотечних активів [6].

Реалізація розширено-відкритої моделі можлива лише за умови створення відповідної інфраструктури іпотечного ринку, що включає інститути реєстрації обороту нерухомості; незалежної оцінки вартості нерухомості як предмету застави; страхування майна, суб'єктів та їх відповідальності; судово-виконавчі механізми примусового стягнення; ріелторські фірми; кредитні бюро. Реалізація розширено-відкритої системи була успішною у США завдяки наступним факторам: величезні масштаби ринку; висока конкуренція; державна та приватна система страхування кредитних ризиків; розвинена інфраструктура ринку; багаторічна практика банків; податкові пільги для інвесторів житла; пільги при одержанні кредитів для малозабезпечених верств населення і ветеранів збройних сил США. Через значну відкритість й орієнтованість на вільні ринки капіталу дана модель сильно залежить від стану фінансово-кредитного ринку. Саме тому її застосування можливе лише в країнах з дуже стійкою економікою.

Дана модель (із врахуванням досвіду Казахстану) вибрана в Україні за основу, та розроблене необхідне правове поле для її функціонування. Після прийняття нормативних актів, спрямованих на регулювання питань реєстрації емісії іпотечних облігацій і розкриття інформації про емітента, очікується становлення дворівневого вторинного іпотечного ринку в Україні. Однак, доцільно зауважити, що на українському ринку поки що немає інвестора, який готовий купувати довгострокові цінні папери із значно нижчою дохідністю від звичайних інструментів. В цьому випадку Державній іпотечній установі доведеться виходити на зовнішні ринки капіталів для реалізації іпотечних облігацій.

Проте, на нашу думку, використання механізму рефінансування в даних умовах може спричинити зростання цін на житло через недостатні обсяги будівництва. Вартість на нерухомість досить сильно залежить від обсягу виданих іпотечних кредитів.

Сьогодні існує декілька загальних схем іпотечного фінансування - ринкова, дотаційна (коли з бюджету виділяються ті ж самі кредити), корпоративні схеми. Але саме головне сьогодні - щоб кредити були вигідними для банків. Адже навіть використовуючи бюджетні кошти, кредит можна зробити вигідним для банку. Сьогодні у банків є ризик, пов'язаний з низькою платоспроможністю населення. І бюджетні кошти можна використовувати ефективно,

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

компенсуючи банкам ці ризики, субсидуючи ставку по комерційним кредитам чи компенсуючи початковий внесок позичальників, тим самим сприяти зростанню кредитних портфелів. Тобто можливість населення отримати пільговий кредит теж певним чином відображається на можливостях ринку [3].

Вартість житлових іпотечних кредитів залежить від структури фінансування іпотеки. Для країн Східної Європи, зокрема України, характерне домінування депозитної моделі іпотечного фінансування. При цьому середньозважена процентна ставка за строковими депозитами в Польщі становить 2,6% (в злотих), Чехії - 1-2,4% (в кронах), Угорщині - 3,33% (в угорських форинтах), тоді як в Україні - 10,2% в гривнях.

Цікаво, що в країнах євро зони вартість житлових кредитів для позичальника є настільки низькою (3,5-3,75%), що з рівнем інфляції 3-3,5% для споживача іпотечний кредит є фактично безкоштовним, тобто видається за нульовою або навіть мінусовою процентною ставкою. В Україні практика застосування плаваючої процентної ставки за житловими позиками характерна лише для банків з іноземним капіталом, які мають можливість залучати кошти на відповідних міжбанківських ринках. Типові умови надання житлових іпотечних кредитів у різних країнах відрізняються за рівнем процентних ставок, співвідношенням розміру кредиту до вартості застави (LTV), валютою і термінами кредитування.

Якщо в Україні термін кредитування коливається від 5 до 30 років, то в окремих європейських країнах житлові кредити надаються строком на 35-40 років. Типовий рівень LTV визначається кредитною політикою банків, тобто їх здатністю достовірно оцінити ризики кредитування та можливість позичальників платити за цей ризик вищу ціну. Кредитори переважно встановлюють співвідношення суми кредиту до вартості забезпечення на такому рівні, аби іпотечна позика задовольняла вимоги включення іпотечного активу в пул покриття за іпотечними цінними паперами. Наприклад, в Україні Законом "Про іпотечні облигації" такий максимальний рівень передбачений у розмірі 75%, в Польщі - 66%.

Житло доступне всім, але не кожному в Україні. Його потребують 2,3 млн. сімей, з них 650 тисяч пільговики, яких житлом повинна забезпечити держава.

Первинний ринок житла, яке пропонується для інвестування громадянам, має суттєве обмеження - пропонуються квартири (через певний час) тільки там, де буде будинки забудовник. Дешевше ніж на вторинному ринку квартира покупцеві (інвестору) не обійдеться. Але є перевага - нове житло. На вторинному ринку покупець може взяти кредит і вибрати для купівлі квартиру у будь-якому районі міста.

Ключовою ознакою моделі збалансованої автономії є ощадно-позичковий принцип функціонування, за якого кредитні ресурси не залучаються на відкритому ринку капіталів, а цілеспрямовано формуються за рахунок залучення збережень майбутніх позичальників за принципом каси взаємодопомоги. Суб'єктами кредитування в рамках третьої моделі виступають як іпотечні банки, так спеціалізовані ощадні банки - ощадні та будівельні ощадні каси. Останні можуть бути повністю закритого типу, коли вклади є єдиним джерелом ресурсів (наприклад будівельні ощадні каси в Німеччині), відносно закритого типу (будівельні асоціації у Великобританії), де кредити надаються не тільки вкладникам, а засоби можуть накопичувати не тільки позичальники, та повністю відкритого типу (позичково-ощадні асоціації в США), коли джерелом ресурсів є як вклади, так і засоби, що залучаються на фінансовому ринку.

В даній системі акумулювання грошових коштів відбувається шляхом реалізації накопичувальних житлових програм та через випуск житлових облигацій. Позичальниками можуть бути лише клієнти банку, які сформували на своєму ощадному рахунку суму, що дозволяє оплатити майже половину вартості нерухомості, причому клієнт на власний розсуд поповнює свій вклад за допомогою регулярних або позачергових ощадних внесків. Інша частина вартості житла буде оплачена за рахунок житлової іпотечної позики та державних субсидій. Можна відмітити, що у Німеччині, як і в деяких інших країнах, де застосовується система будівельних заощаджень, її учасники не зобов'язані використовувати накопичені кошти лише на придбання житла. Проте вони також мають право на одержання субсидій. Завдяки цьому держава заохочує населення зберігати гроші в будівельних ощадних банках, що дозволяє фінансувати реальний сектор економіки.

Перевагами даної моделі також є значна незалежність від стану фінансово-кредитного ринку країни, а також всебічне державне субсидювання та контроль

В межах даної моделі можуть функціонувати спеціалізовані іпотечні банки, які створені в таких країнах, як Німеччина, Данія, Швеція, Польща. Система будівельних заощаджень найбільш поширеною є в країнах з перехідною економікою (Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща, Білорусь). Зокрема, у Білорусі дана модель була взята за основу у 1999 році при здійсненні базового державного експерименту. В результаті його проведення лише за жовтень місяць і лише у Мінську було залучено від населення 60 млрд. крб. Темпи зростання надходжень під час експерименту довелося навіть стримувати, оскільки сума зібраних коштів могла б досягнути 4 млн. крб. у цінах 1991 року і практично не була б освоєною. У економічно розвинених країнах система будівельних заощаджень застосовується у порівняно менших масштабах.

Розвиток іпотечного кредитування в Україні стримується існуванням ряду проблем, що не дозволяють повною мірою використовувати іпотеку як гарантію своєчасного повернення банківських позик і не сприяють розвитку іпотечного кредитування.

Аналізуючи стан і динаміку розвитку іпотечного ринку, потрібно враховувати, що іпотечними кредитами НБУ вважає всі кредити під заставу нерухомості, у тому числі нецільові. У першу чергу слід звернути увагу на такі характеристики, як обсяги іпотечного кредитування, регіональний розподіл ринку іпотечного кредитування, ступінь валютизації іпотечного ринку.

За даними Національного банку України, загальний обсяг кредитів на придбання, будівництво і реконструкцію житла, виданих українськими банками позичальникам, склав на 01.01.2012 р. 171820,71 млн грн.

Світова фінансова криза негативно позначилася на діяльності іпотечного ринку України. Так, станом на 01.01.2012 р. обсяг іпотечних кредитів, наданих депозитними корпораціями (крім НБУ), зменшився на 23,92%. Зменшення обсягів кредитування, обумовлене зниженням реальних доходів населення, котре викликало його меншу зацікавленість до кредитних програм в цілому, і іпотечних зокрема, на тлі зростання відсоткових ставок, відсутності вільних коштів у банківській системі, зменшенням кількості фінансових установ, які надають іпотечні кредити, спостерігається як у кредитуванні підприємств та організацій на 9,81%, так і домогосподарств – на 32,04%.

Результати аналізу регіонального розподілу ринку свідчать не лише про нерівномірність його розвитку, а й про поглиблення цієї тенденції. Як видно на діаграмі, має місце тенденція її зростання. Так, частка на 01.01.2012 р. п'яти найбільших за обсягом кредитування областей (Київська, Одеська, Дніпропетровська, Донецька, Харківська) збільшилася на 3,52% порівняно з 01.01.2009 р., а частка десяти – на 5,4%.

Маємо звернути увагу на те, що обсяги іпотечного кредитування в Київській області складають 45,72% від загального, а середній по Україні у 12,5 раза менший порівняно з ним. Тому доцільно розглядати її окремо. У той же час частка п'яти найменших областей України за обсягами іпотечних кредитів зменшується і на даний момент не складає і 5% від загальної обсягу наданих позик [3].

Про нерівномірність розвитку ринку іпотечного кредитування свідчить і нерівність середньозважених процентних ставок за позиками, які на кінець 2011 р. коливались від 10,1% до 18,1% при середньому по Україні рівні 16,1%. Залежність економіки в цілому, та банківської системи зокрема, від іноземної валюти, та як наслідок, прив'язка ціноутворення на ринку нерухомості до долару, зробили характерною рисою іпотечного кредитування в Україні високу частку валютних позик і спричинило кризу заборгованості українців перед банками за іпотечними кредитами. За результатами 2011 р. заборгованість по кредитах на житло зростає, хоча вона припадає не на нові кредити, а на рефінансування виданих до кризи валютних позик. За останній рік позичальники змогли погасити або рефінансувати в гривні 28% доларових іпотечних кредитів. Обсяг валютних кредитів скоротився до еквіваленту 104683,36 млн грн. Втім, майже 61% іпотечних кредитів все ще обчислюється в доларах.

Станом на кінець 2012 року, на іпотечному ринку працюють близько 90 банків. Основними лідерами є: БАТ "Райффайзен Банк Аваль", АКБ "Укрсоцбанк", АКІБ "УкрСиббанк", ЗАТ "Комерційний Банк ПриватБанк" та БАТ "ВіЕйБі Банк". Склад лідерів іпотечного ринку залишається незмінним: 1 місце - Укрсиббанк 16,43%, 2 місце - Укрсоцбанк 12,22%, 3 місце - ОТП банк 11,43%, 4 місце – Райффайзен Банк Аваль 11,01%, 5 місце – Приватбанк 5,82% [10].

Після збільшення обсягів іпотечних кредитів у 2010 р. внаслідок переоцінки їхньої валютної складової, у 2011 р. та 2012 р. мало місце зменшення частки іпотечних кредитів у кредитних портфелях банків. Так, наприклад, із 1.01.2010 р. по 1.01.2012 р. частка іпотеки в загальному кредитному портфелі банків скоротилася з 18,4 до 12,1%.

Станом на жовтень 2012 року в Україні на первинному іпотечному ринку працюють близько 20 банків з 50-ти найбільших, які мають достатній розмір довгострокових ресурсів та рівень капіталізації. На максимальний термін до 20 років кредити надають 11 установ. [5] Протягом останніх чотирьох років можна виділити декілька найактивніших банків, які займають серйозні частки ринку іпотечного кредитування в Україні, а саме: БАТ «Ощадбанк», БАТ «Укрексімбанк», АКБ «Надра», АКБ «Аркада», АКБ «Правекс-банк», АППБ «Аваль», АКБ «Промінвестбанк», ЗАТ КБ «Приватбанк», АКБ «Укрсоцбанк», КБ «Фінанси та Кредит» [8].

Серед позитивних тенденцій ринку варто відзначити зростання протягом 2012 р. кількості банків, що надають іпотечні кредити. В останній декаді жовтня 2012 р. 29 банків з числа 50 банків-лідерів за показником обсягів активів пропонують кредити на вторинне житло (на початок 2011 року їх було менше 20). Окремо слід відзначити збільшення кількості кредиторів на первинному ринку нерухомості (сегмент кредитування нового житла поповнився відразу трьома великими банками: Банк Кредит Дніпро, ОТП Банк і Піреус Банк). Спостерігається подовження термінів кредитування з 15 до 20 років на первинному іпотечному ринку в Кредобанку та Universal Bank [9].

Складність проблеми іпотечного кредитування полягає у тому, що воно може бути і причиною покращення інвестиційного клімату країни, і чинником глибокої кризи. Незважаючи на те, що іпотечне кредитування – це сфера довгострокового вкладення капіталу або його інвестування, проте такий кредит не завжди має інвестиційну природу (наприклад, кредит на об'єкти житлової та аграрної іпотеки), що ускладнює функціонування іпотечного ринку за складовими його сегментів. До того ж, на практиці в процесі іпотечного кредитування часто виникають проблеми з реалізацією нерухомості, оскільки вона не відноситься до розряду високоліквідних активів. Проте нерухомість як об'єкт іпотечного кредитування має ряд суттєвих переваг. Вона майже ніколи не втрачає повністю своєї вартості (цінності), а з часом, як свідчить господарська практика, ціна її навіть зростає. Також іпотечне кредитування впливає на ризики банківської діяльності, а тому вимагає від персоналу комерційних банків спеціальних знань і високої

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

фахової кваліфікації. Особливого значення цей фактор набуває через необхідність правильної оцінки кредитоспроможності позичальника, а також вартості нерухомого майна.

На нашу думку, в перспективі іпотечне кредитування має стати одним із найважливіших засобів забезпечення зобов'язань, пов'язаних із довгостроковими інвестиціями, але існує ряд проблем, які перешкоджають цьому. Основними проблемами іпотечного кредитування в Україні є:

- 1) відсутність гарантійних фондів іпотечного страхування
- 2) нерозвиненість інфраструктури ринку житла і житлового будівництва;
- 3) недосконалість правової бази, які полягають, зокрема, у недіючому реєстрі іпотек, недосконалому законодавчому регулюванні процедур звернення щодо стягнення на предмети іпотеки, які підвищують ризикованість іпотечних угод.
- 4) недовіра населення до українських банків та побоювання щодо втрати свого житла у разі банкрутства банка-кредитора;
- 5) низька ефективність ринку житлового будівництва;
- 6) неспроможність банківської системи працювати за міжнародними схемами реінвестування;
- 7) відсутністю розуміння населенням процесів іпотечного фінансування;
- 8) наявність на ринку іпотечного кредитування в Україні універсальних банків, коли в багатьох розвинених країнах, працюють спеціалізовані іпотечні банки.
- 9) досить жорсткі умови надання іпотечних кредитів, особливо щодо першого внеску близько 30-50% вартості житла та високі ставки за цими кредитами.
- 10) окремі інші вимоги до позичальників: наявність додаткового забезпечення, високої офіційної зарплатні, кредитної історії – також залишаються суттєвими в іпотечних угодах.
- 11) обмежений платоспроможний попит населення. Грошові витрати та заощадження населення України є надзвичайно низькими.

Для розвитку іпотечного кредитування необхідно: запровадити однакові механізми оподаткування коштів, що їх вкладають у цінні папери й на банківські депозити; максимально спростити процедури видачі кредитів; врегулювати процедури кредитування в іноземній валюті; забезпечити формування банками підвищених резервів; здійснити заходи, які б відновили довіру населення до ринку житла та сформували попит у цій сфері; знизити відсоткові ставки за кредитами; створити систему мобілізації вільних фінансових ресурсів та пошуку інвесторів [1].

Крім того, слід активізувати подальший розвиток іпотечного кредитування через поширення діяльності Агентства з рефінансування іпотечних кредитів, на яке покладено функцію випуску середньо- і довгострокових іпотечних облігацій, покупцями яких мають бути страхові компанії, інвестиційні та недержавні пенсійні фонди. Світовий досвід доводить, що таке стимулювання банківської системи державою мінімізує ризики держави та банків, з одного боку, та полегшує умови фінансування житлового будівництва для забудовників та населення, з іншого.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз дозволяє стверджувати, що в Україні вже функціонує обмежено-відкрита модель іпотечного кредитування. В той же час розроблене правове поле та створені необхідні інститути для розвитку американської моделі. Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що функціонування розширено-відкритої системи призведе до зростання цін, що ще більше звузить доступність житла для населення. Саме тому, на нашу думку, необхідно створити умови для розвитку німецької моделі будівельних заощаджень, яка на відміну від розширено-відкритої є незалежною від стану фінансово-кредитного ринку країни та може бути реалізована у країнах із нестабільною економікою. Крім того, вона сприяє розвитку іпотечного кредитування адекватно розвитку життєвого рівня населення, дозволяє встановити ще нижчі відсоткові ставки ніж при використанні американської моделі, створює умови прогнозованості попиту на житло та забезпечує можливості пропорційного розвитку житлового будівництва. Недолік системи збалансованої автономії може бути подоланий у майбутньому завдяки банківському іпотечному кредитуванню та застосуванню будівельними асоціаціями механізмів сек'юритизації на вторинному ринку. Реалізація цих заходів в Україні дозволить створити умови для рівноцінного розвитку всіх моделей іпотечного кредитування, на основі використання їх переваг та мінімізації недоліків. З метою подальшого фінансування будівельної галузі доцільним також буде проведення IPO будівельними компаніями.

Але незважаючи на нестабільну ситуацію, що склалася на фінансовому ринку, іпотечний ринок у перспективі є одним із найперспективніших сегментів кредитного ринку України. Вважаємо, що іпотечне кредитування може стати одним із найголовніших факторів покращення якості життя населення та дозволить вирішити цілий ряд соціально-економічних проблем: можливість вирішувати житлову проблему у державі, в тому числі через реалізацію державної програми «Доступне житло», що сприятиме покращенню житлових умов населення і зменшить напруженість в суспільстві у соціальній сфері, та, в цілому, підвищить інвестиційну привабливість України.

У загальному вигляді перспективи відновлення іпотечного ринку України значною мірою будуть залежати від можливої дії таких факторів, як можливе поглиблення кризи, припинення співпраці з МВФ, нова хвиля дефолтів, девальвація гривні, скорочення або зростання доходів населення, відновлення світового попиту на вітчизняні товари, повернення капіталів в Україну. можна підсумувати, що в найближчі 2-3 роки іпотечний ринок України здебі-

льшого відновиться в абсолютних показниках до рівня 2005 року, а саме: виважені умови надання кредитів: початковий внесок на рівні 30-40 %, посилення вимог до фінансового стану позичальників, високі відсоткові ставки, переважно десяти-п'ятнадцятирічні терміни кредитування та помірні темпи зростання обсягів іпотечної заборгованості. Водночас поява у прогнозованому періоді можливостей залучення цільових довгострокових пасивів (житлово-контрактних заощаджень) та поширення інструментів рефінансування як результату активізації діяльності ДІУ сприятиме покращенню ресурсного забезпечення ринку, а отже, прискорить його розвиток.

Література

1. Андрушків Т. Криза іпотечного кредитування в Україні та шляхи її подолання. / Т.Андрушків // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Un_msm/2011_16/Ukrainska_nauka_16/01andrushkiv
2. Дмитро Волковський Вибір моделі іпотечного кредитування в Україні / Д. Волковський // Вісник ТДЕУ. - 2006. - № 3. - С.109 -115.
3. Додаток до статистичного бюлетеню Національного банку України [Електронне видання] / Національний банк України. - Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84921
4. Дядько Е.А. Выбор модели ипотечного кредитования в Украине / Е.А. Дядько // Академічний огляд. - 2004. - №2. - С. 57-60.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Євтух О.Т. Іпотека як інструмент позабюджетного житлового інвестування / О.Т. Євтух // Фінанси України. - 1999. - № 11. - С. 69-78.
7. Іпотека: сучасні концепції, тенденції суперечності розвитку: монографія / І.О. Лютий, В.І. Савич, О.М. Калівошко. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 548 с.
8. Ніверська Ю.П. «Проблеми іпотечного кредитування» / Ю.П. Ніверська // Збірник студентських наукових праць Уманського національного університету садівництва. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=2593;>
9. Нікітченко І. "3 початку осені – 2012 іпотечні кредити подорожчали майже на півтора процентних пункти" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/novosti/s_nachala_oseni_2012_ipotechnye_kredity_podorozhali_pochti_na_poltora_protcentnyh_punkta;
10. Пастернак І.В. Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні / І.В. Пастернак, О.М. Петрашук // Економічні науки. Фінансові відносини. - 2010. - №3. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78046.doc.htm;](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78046.doc.htm)
11. Чиж Н.М. Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні / Н.М. Чиж // «Економічні науки». - Серія «Облік і фінанси». - 2010. - №7(25) [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2010_7_5/40.pdf.

УДК 336.1: 352

Ламський М.Д.,

аспірант кафедри фінансів, КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМИ РОЗМЕЖУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ В УКРАЇНІ

Дане дослідження розкриває проблему розмежування бюджетних повноважень в Україні. Проведено аналіз правової бази, яка регламентує роботу державних органів влади та органів місцевого самоврядування. Визначено ряд проблемних питань, що стримують побудову ефективної системи міжбюджетних відносин, та запропоновано перелік шляхів подолання зазначеної проблеми. Зазначено, що викладенні проблеми в побудові міжбюджетних відносин, а саме в розподілі повноважень, спричиняють негативні наслідки в бюджетному законодавстві, які фактично зводяться до того, що органи влади місцевого рівня мають дуже обмежені можливості для забезпечення потреб.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, бюджетна централізація, бюджетна децентралізація, розподіл витратків, делеговані повноваження.

Данное исследование раскрывает проблему разграничения бюджетных полномочий в Украине. Проведен анализ правовой базы, регламентирующей работу государственных органов власти и органов местного самоуправления. Определен ряд проблемных вопросов, которые сдерживают построение эффективной системы межбюджетных отношений, и предложен перечень путей преодоления указанной проблемы. Указано

на то, что изложение проблемы в построении межбюджетных отношений, а именно в распределении полномочий, вызывают негативные последствия в бюджетном законодательстве, которые фактически сводятся к тому, что органы власти местного уровня имеют очень ограниченные возможности для обеспечения потребностей.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, бюджетная централизация, бюджетная децентрализация, распределение расходов, делегированные полномочия.

This study reveals the problem of distinguishing between budget authority in Ukraine. The analysis of the regulatory framework that governs the work of public authorities and local governments. A number of issues that suppress the creation of an effective system of intergovernmental relations, and proposes a list of ways to overcome this problem. Zazancheno that the presentation of problems in the construction of intergovernmental relations, namely the division of power, causing negative consequences in the budget legislation that effectively boil down to the fact that local authorities have very limited capacity to meet the demand.

Keywords: intergovernmental relations, fiscal centralization, fiscal decentralization, distribution costs, delegated powers.

Відповідно до Конституції України в нашій державі визнається та гарантується місцеве самоврядування. Реалізація цього права територіальними громадами неможлива без забезпечення відповідними фінансовими ресурсами. Фінансовою основою місцевого самоврядування в Україні є місцеві бюджети. Тому становлення в Україні інституту місцевого самоврядування потребує цілеспрямованих дій, направлених на організаційно-правове та економічне забезпечення децентралізації у сфері управління, втілення оптимальної моделі розподілу функціональних, а також бюджетних повноважень між державними і місцевими органами влади.

Організаційна незалежність і фінансова самодостатність у межах чинного законодавства є найважливішою передумовою ефективного функціонування інституту місцевого самоврядування. В умовах, коли держава в особі центральних органів виконавчої влади фактично привласнила право встановлювати види та розміри доходів і видатків органів місцевого самоврядування, фінансова самодостатність останніх знаходиться поза межами їхніх власних зусиль.

Проблематика теорії і практики виконання місцевих бюджетів постійно привертає увагу як науковців, так і тих, чия практична діяльність пов'язана з бюджетною сферою, з реалізацією повноважень держави та органів місцевого самоврядування.

Така зацікавленість пов'язана з тим, що незважаючи проголошення на законодавчому рівні самостійності місцевих бюджетів, на практиці ця норма в повному обсязі не виконується.

Бюджетна реформа, яка взяла свій початок в 2001 році з прийняття Бюджетного Кодексу заклала принципово нову систему взаємовідносин між центральними і місцевими органами влади. Однак у ході бюджетних трансформацій виникло чимало проблем, пов'язаних як і з труднощами практичної реалізації положень законодавства, так і з недоліками інституційної системи, покладеної в основу цього кодифікованого документа. Зміцнити фінансову основу місцевого самоврядування на місцях можливо лише шляхом докорінної реформи механізму міжбюджетних відносин в Україні.

Основні фінансово-правові аспекти регулювання діяльності держави та органів місцевого самоврядування, у тому числі теоретичні основи міжбюджетних відносин, принципи їхнього формування, закріплення доходів і видатків за різними рівнями влади, розмежування їх повноважень відображено в роботах українських учених та фахівців: Л. Воронової, О. Заверухи, О. Корпаня, О. Музики, А. Монаєнка, А. Нечай.

Метою дослідження є висвітлення основних проблем в сфері розмежування повноважень державних і місцевих органів влади в процесі виконання своїх функціональних обов'язків.

Результати дослідження. Визначення проблеми розмежування бюджетних повноважень між центральними і місцевими органами влади, розпочинається через систему міжбюджетних відносин, що регламентується Бюджетним Кодексом України 2010 року (ст.81), який зокрема визначає, що міжбюджетні відносини – це відносини між державою, Автономною Республікою Крим та територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів цих суб'єктів відносин фінансовими ресурсами, необхідними для виконання ними функцій, передбачених Конституцією України та Законами України.

Поняття та процес функціонування міжбюджетних відносин як важливої і невід'ємної складової бюджетної держави дає суттєво інше бачення досліджувальної проблематики. Розуміння економічної природи політики міжбюджетних відносин дозволяє визначити її як державотворчий і бюджетотворчий напрям, що повинен забезпечити раціональне регулювання всіх фінансових потоків держави між суб'єктами з приводу їх розподілу через єдиний центр управління на основі створення ієрархії взаємних прав та обов'язків між різними рівнями системи міжбюджетних відносин на засадах Конституції України та законодавства.

У широкому розумінні політику міжбюджетних відносин потрібно розглядати, як напрям діяльності, який реалі-

зується через визначений комплекс заходів у галузі управління бюджетним процесом на основі концепції бюджетної системи.

Відповідно до Бюджетного кодексу України структура механізму міжбюджетних відносин включає такі групи фінансових відносин: розподіл доходів, видатків і міжбюджетні трансферти. Дискусії про реформування міжбюджетних відносин в Україні в наукових колах найчастіше розгортаються навколо проблем розподілу бюджетних видаткових повноважень у контексті бюджетної (фінансової) децентралізації.

Закордонні дослідники стверджують, що в Україні, як і в інших країнах колишнього Радянського Союзу відсутній чіткий законодавчо закріплений розподіл функціональних повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування. Це, в свою чергу, негативно впливає на стан фінансово-правового закріплення бюджетних повноважень. Маючи на увазі, що міжбюджетні повинні бути спрямовані на надання фінансової допомоги тим регіонам і адміністративно – територіальним одиницям, які мають менший податковий потенціал, а отже є фінансово бідними. При діючому порядку розмежування доходів і видатків між окремими бюджетами склалась ситуація, при якій бюджетам всіх регіонів надаються трансферти з державного бюджету, тобто вони є фінансово бідними. Міжбюджетні трансферти перетворились із важеля бюджетного регулювання і надання фінансової допомоги бідним регіонам в інструмент перерозподільчих процесів. Повністю поділяючи думку проф. В. М. Радіонової, і проф. О. П. Кириленко, що причину такого становища слід шукати не в самій системі міжбюджетних відносин, а в недосконалості розмежування доходів між ланками бюджетної системи і рівнями влади.

В.Я. Швець і О.Я. Лилик убачають відсутність чіткого розподілу функціональних повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування, який ґрунтується на економічних критеріях. На думку К. Майнзюк із часу прийняття Бюджетного кодексу, місцеві органи влади так і не отримали достатньої інституційної автономії у прийнятті рішень стосовно організації надання публічних послуг. Розподіл видатків між рівнями влади в цьому кодифікованому документі здійснювався через специфікацію категорій бюджетних послуг та установ (наприклад певні види лікарень і шкіл), а не через визначення функцій (наприклад “первинної медичної допомоги” або “початкової освіти”)

В українській фінансово-правовій науці фундаментальне наукове дослідження бюджетних повноважень здійснила Л. К. Воронова, яка обґрунтовано стверджує, що наука повинна приділяти увагу вивченню повноважень різних гілок державної і місцевої влади в галузі фінансів, при цьому зазначаючи, що у нових умовах господарювання розширилися межі бюджетних відносин [5, с. 8].

Акцентують увагу на питанні розподілу бюджетних повноважень й інші науковці, зокрема щодо певних видів – видаткових повноважень, делегованих повноважень. Так, на думку О. С. Близнюк, сьогодні актуальним є питання фінансування з місцевих бюджетів видатків, пов'язаних з виконанням делегованих законом повноважень органів виконавчої влади. І на цьому етапі визначальним є вирішення питання розмежування повноважень щодо бюджетних видатків органів державної влади та місцевого самоврядування [4, с. 175-176].

О.П. Орлюк наголошує, що децентралізація місцевого самоврядування, деконцентрація фінансових ресурсів, наділення органів місцевої влади належною компетенцією у сфері власної фінансової діяльності, рівно як і забезпечення належної ресурсної (мається на увазі фінансової) бази, залишаються на порядку денному країни одними з найбільш невирішених проблем у сфері фінансової діяльності.

У рамках фінансової (бюджетної) децентралізації, яка набрала свого розвитку в Європі та розвивається в соціалістичних країнах, першочерговим є ефективно розмежування повноважень між центральними і місцевими органами влади. Такий розподіл, на думку розробників теорії фіскального федералізму, має відповідати певним характеристикам:

- забезпечення найбільшої ефективності надання публічних послуг населенню тим рівнем влади, юрисдикція якого охоплює найменшу за територією адміністративну одиницю;
- забезпечення найбільш справедливого фінансування соціальних послуг;
- забезпечення “горизонтальної” рівності регіонів країни;
- забезпечення ефективного і справедливого перерозподілу валового національного доходу між усім населенням країни;
- надання „квазі-приватних благ” на однаковому рівні;
- захист вільної торгівлі на внутрішньому державному ринку;
- забезпечення економічної стабільності держави.

Проте, варто зауважити, що сьогодні, яке характеризує розвиток міжбюджетних відносин в Україні, не притаманна жодна з цих рис в повній мірі, а деякі, лише частково забезпечують розмежування бюджетних повноважень. Не зважаючи на те, що питома вага місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України з кожним роком зростає і досягає 30%, проте це є недостатнім для забезпечення основних повноважень місцевих органів самоврядування. В країнах капіталістичного світу даний показник складає близько 60%, що говорить про низький рівень забезпечення регіонів власними фінансовими ресурсами в Україні.

Велика територія нашої країни, значна кількість адміністративно-територіальних одиниць призвела, до значного рівня диспропорції в фінансовій забезпеченості регіонів. Це негативно впливає на зростання основних еко-

номічних показників та рівномірного забезпечення соціальних гарантій населення.

Досить гостро стоїть проблема захисту вітчизняного виробника від імпортової продукції, значна різниця в торговельному балансі досить негативно впливає на валютну політику в країні, призводить до зменшення виробничих потужностей вітчизняних підприємств, а звідси і зменшенню ВВП та погіршенню основних макро показників, серед яких доходи бюджетів органів місцевого самоврядування.

Необхідно зазначити, на сьогодні у бюджетній сфері існують проблеми, які мають системний характер і потребують урегулювання. Реформування бюджетної системи, що розпочалося у 2001 році, принципово змінило порядок планування доходів і видатків місцевих бюджетів та організацію відносин, що виникають між органами центральної влади і місцевим самоврядуванням з приводу міжбюджетного перерозподілу коштів. Передбачалось, що даний процес забезпечить повноту і стабільність розмежування доходів і видатків бюджетів, забезпечить мінімальні розміри міжбюджетних трансфертів та спростить відносини між державними і місцевими бюджетами. Прогнозувалось, що витрачання коштів стане прозорішим а місцеві органи влади будуть зацікавлені в зростанні власних доходів в розширенні податкової бази, що в свою чергу дасть змогу збільшити рівень автономності бюджетів та розвитку місцевого самоврядування.

Проте, неузгодженість положень Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (який встановлює необхідність окремого розподілу в доходах і видатках місцевих бюджетів коштів на виконання власних і делегованих повноважень) з нормами Бюджетного кодексу України (який не передбачає такого розмежування) призводить до край негативно-наслідків у сфері міжбюджетних відносин:

- 1) невизначеності в розподілі повноважень і, як наслідок, фінансових ресурсів між владою різних рівнів;
- 2) відсутності належних умов для забезпечення достатнього та цільового фінансування делегованих державою місцевим органам влади функцій;
- 3) відсутності належних умов для здійснення контролю за використанням коштів, наданих у вигляді закріплених за місцевими бюджетами загальнодержавних податків і зборів та дотації вирівнювання.

Неврегульованість процедур делегування державних повноважень до виконання місцевим бюджетам негативно впливає на побудову складної системи відносин у сфері розподілу доходів державного бюджету з метою забезпечення їх виконання бюджетними ресурсами. Органи місцевого самоврядування не мають фінансової можливості в повній мірі виконувати покладені на них функції, а органи державної влади не забезпечують в повній мірі достатніми коштами для здійснення всіх делегованих повноважень.

Протягом останніх років набуває значущості ситуація при якій суттєво збільшення обсягу доходів місцевих бюджетів, що враховуються у визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (тобто на виконання делегованих державою повноважень) і відповідне суттєве зменшення обсягу місцевих податків і зборів (на виконання власних повноважень органів місцевого самоврядування). Це в свою чергу констатує факт поглиблення, і без того високого рівня централізацій коштів в Україні, що негативно впливає на розвиток регіонів у відношенні один до одного. Високий рівень централізації доходів, а потім їх передача місцевим бюджетам у формі трансфертів обумовлює великі масштаби внутрішньобюджетного перерозподілу коштів та веде до того, що місцеві органи влади займаються в основному виконанням делегованих повноважень. Значний рівень трансфертів в доходах місцевих бюджетів, не зацікавлює у вирішенні завдань власного місцевого значення, у виконанні власних повноважень, які б забезпечили зростання, як власних, так і закріплених доходів.

У цілому, низький фінансовий потенціал органів місцевого самоврядування з перекладанням на них делегованих функцій без компенсації видатків бюджетними надходженнями, обмежує їхню повноцінну участь у бюджетному процесі, а водночас виступає стримувальним фактором розвитку регіонів.

Провівши аналіз зазначеної проблеми, дані негативні явища в побудові міжбюджетних відносин в Україні можна розглядати через призму наступних помилок:

1. Проблема відсутності чіткого розподілу бюджетних функціональних повноважень органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

В Україні є можливим делегування не тільки повноважень органів державної влади органам місцевого самоврядування, а й навпаки - повноважень органів місцевого самоврядування (через посередництво районних та обласних рад) місцевим державним адміністраціям. З цього приводу І. О. Луніна обґрунтовано підкреслює, що це має абсурдний вигляд і в реальності, звичайно ж, дотримання цієї норми відсутнє.

Тим часом така законодавча суперечність означає, по суті, невизначеність прав і функцій органів місцевого самоврядування в Україні, а на практиці веде до зіткнення інтересів місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування.

2. Проблема визначення ефективного та відповідно доходам місцевих бюджетів обсягу делегованих та власних повноважень.

Дану проблему висвітлює Ю.А.Тихомирова: «Основний принцип делегування повноважень – досягнення ефективно-реалізації переданих державних повноважень не повинно завдавати шкоди вирішенню питань місцевого значення», тобто обсяг делегованих повноважень повинен не тільки не заважати реалізації власних функцій міс-

цеві влади, але й бути фінансово підкріпленні для їх виконання.

3. Проблема, що стосується набору послуг, які повинні надавати владні органи в залежності від рівня охоплення повноваженнями.

Чинне законодавство чітко не визначає, на якому з рівнів влади який вид послуг має надаватися. Органи влади всіх рівнів мають певні повноваження працювати в певних галузях. Водночас, згідно з Конституцією та Законом «Про місцеве самоврядування в Україні», обласні та районні органи влади можуть надавати послуги лише на підставі делегування відповідних повноважень, після того, як із центральними або з підпорядкованими органами влади буде узгоджено, що цього вимагають «спільні інтереси». Щоправда, ні в Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні», ні в Законі України «Про місцеві державні адміністрації» взагалі не встановлено:

- правил і процедур делегування повноважень іншим рівням влади; правил і процедур відкликання делегованих повноважень;
- правил і процедур визначення обсягів фінансування, необхідних для реалізації делегованих повноважень після передання їх від одного рівня влади до іншого.

4. Проблема розподілу рівня відповідальності між органами державної та місцевої влади.

Принципова слабкість нинішнього розподілу фінансування видатків спричинена розділенням сфер фінансової відповідальності, з одного боку, та пов'язана з правом зменшувати або збільшувати зобов'язання за видатками - з іншого. Стає очевидним, що відповідальність органів влади певного рівня слід привести у відповідність із їхніми правами щодо прийняття рішень.

Основним принципом, на якому повинна базуватися система міжбюджетних відносин в Україні, є принцип децентралізації. Даний принцип повинен бути основоположним, оскільки він інтегрує в собі велику кількість інших принципів міжбюджетних відносин. Однією з проблем бюджетної системи України є її невідповідність принципам фінансової децентралізації, хоч вони і закладені в Бюджетному кодексі України та Концепції державної регіональної політики України.

Принцип децентралізації передбачає організацію бюджетної системи і відносин між бюджетами різних рівнів на підставі передачі повноважень із відповідними фінансовими ресурсами з центру на регіональний і місцевий рівні самоуправління. Процес бюджетної децентралізації не обмежується простим розширенням автономії бюджетів обласного, районного чи місцевого рівнів, він супроводжується перерозподілом функцій між органами влади різних рівнів. Це робиться з метою розвитку управлінських навиків не лише центральних, але й регіональних і місцевих урядів з відповідною перебудовою організаційно-адміністративних інститутів. Адміністративна логіка розосередження управлінських функцій, створення численних осередків приймання рішень полягає в тому, що так розосереджується і відповідальність, знижується рівень ризиків від централізованих рішень і дій.

Бюджетна децентралізація передбачає два взаємозв'язаних паралельних процеси. По-перше, це розподіл видаткових зобов'язань і дохідних джерел за рівнями бюджетної системи: державний, регіональний, місцевий. По-друге, це визначення обсягу повноважень, у межах яких органи влади можуть визначати свої видатки і доходи. Реальний рівень досягнутої децентралізації в політичному й адміністративному аспектах залежить від рівня завершеності цих процесів.

Враховуючи зарубіжний досвід, національні особливості та закріплені у Конституції державний устрій, вважаємо, що потрібно в Україні побудувати міжбюджетні відносини на підставі бюджетної децентралізації, відповідно до якої розширюються бюджетні права органів місцевої влади та підвищується питома вага місцевих бюджетів у загальній структурі державних видатків.

Децентралізована модель повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- чіткому законодавчому розмежуванню видаткових повноважень між різними рівнями влади;
- закріпленні в законодавчому порядку розподілу дохідних джерел для виконання видаткової частини бюджету;
- розвитку фінансової автономії місцевого самоврядування;
- пріоритеті регіональних інтересів під час формування бюджетів;
- розширенні прав місцевих органів влади під час формування власних бюджетів [2, с. 34].

Будуючи бюджетну систему в нашій країні на принципах децентралізації, необхідно зосередити увагу на тому, щоб органи місцевого самоврядування отримали всі можливості для розвитку своїх територій, розширення місцевої податкової бази. Податки, а не міжбюджетні трансферти, є ресурсною базою децентралізації, і саме на них повинні формуватися власні доходи місцевих бюджетів. Викладенні вище проблеми в побудові міжбюджетних відносин, а саме в розподілі повноважень, спричиняють негативні наслідки в бюджетному законодавстві, які фактично зводяться до того, що органи влади місцевого рівня мають дуже обмежені можливості фінансування.

Економічна складова вирішення зазначеної проблеми пов'язана з тим, що принципове значення для розподілу повноважень між різними рівнями влади і формування ефективної системи міжбюджетних відносин має економічне обґрунтування розподілу послуг між рівнями влади. Особливості суспільних благ і послуг проявляються в тому, що, з одного боку, можливості користування ними є територіально обмеженими, а з іншого – потреби і вподобання жителів різних регіонів або населених пунктів можуть бути неоднаковими. У цьому сенсі необхідно розподілити

повноваження між органами державної влади та місцевого самоврядування таким чином, щоб створити умови для оптимального використання бюджетних ресурсів країни.

Висновки. Провівши аналіз проблеми розподілу бюджетних повноважень щодо здійснення доходів і видатків між рівнями влади, констатуємо про недостатню врегульованість процедур делегування повноважень у законодавстві.

Необхідністю є прийняття до уваги таких позицій:

- визначення конкретного переліку державних повноважень, які не можуть делегуватись органам місцевого самоврядування взагалі;
- визначити схеми здійснення делегованих повноважень та умови їх припинення;
- забезпечити процес надання фінансової підтримки органам місцевого самоврядування для виконання део-гованих повноважень;
- встановити рівень відповідальності органів державної виконавчої влади за несвоєчасну передачу органам місцевого самоврядування бюджетних коштів;

Виконання цих вищезазначених положень, дозволить забезпечити оптимальний міжбюджетний розподіл бюджетних та функціональних повноважень органів влади та ґрунтуватиметься на економічно виважених критеріях і єдиних правових принципах.

Література

1. Бюджетний Кодекс України. – К.: Ліга-Закон, 2010. – 116 с.
2. Указ Президента України «Про державну підтримку розвитку місцевого самоврядування в Україні» від 30 серпня 2001 р. №749/2001 // Офіц. вісн. України. – 2001. – № 36. – Ст. 1658.
3. Барецький В.І. Зміцнення фінансової автономії місцевої влади і самоврядування / В.І. Барецький // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 65–69.
4. Місцеві фінанси в Україні: Правове регулювання: [навчальний посібник] / О.С. Близнюк, Н.Л. Губерська, О.А. Музика, Р.А. Усенко. – К.: Дакор, КНТ, 2007.
5. Воронова Л.К. Наука фінансового права та її сучасні завдання / Л.К. Воронова // Фінансове право. – 2007. – №1. – С. 5–9.
6. Державні фінанси в розвиткових та перехідних країнах / Пер. з англ. – К.: К.І.С., 2006.
7. Каун О.Б. Концептуальні засади формування механізму міжбюджетних відносин в Україні / О.Б. Каун // Фінанси України. – 2001. – № 6. – С. 31–38.
8. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: монографія / І.О. Луніна. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.
9. Науково-практичний коментар до Бюджетного Кодексу України / кол. авт. [заг. редакція, передмова Ф.О. Ярошенко]. – К.: Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – 592 с.
10. Швець В.Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних відносин / В.Я. Швець // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 23–31.

УДК 338.9:336.734

Левасва Л.Ю.,

викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ЛОМБАРДНІ ПОСЛУГИ

У статті запропонована економіко-математична модель комплексного обґрунтування закупівельних і продажних цін на дорогоцінні метали в ломбардному бізнесі, націлена на оптимізацію економічної діяльності ломбарду.

Ключові слова: ломбард, цінова політика, ціноутворення, дорогоцінні метали, економіко-математична модель.

В статті предложена економіко-математическая модель комплексного обоснования закупочных и продажных цен на драгоценные металлы в ломбардном бизнесе, нацелена на оптимизацию экономической деятельности ломбарда.

Ключевые слова: ломбард, ценовая политика, ценообразование, драгоценные металлы, экономико-математическая модель.

The paper the mathematical model of a complex study of purchasing and selling prices for precious metals in the pawn business, aimed at optimizing economic activity pawnshop.

Key words: pawnshop, pricing, precious metals, economic and mathematical model.

Постановка проблеми. Цінова політика є важливою складовою частиною маркетингової стратегії ломбарду, що в свою чергу лежить, в основі інвестиційної стратегії ломбардної установи.

Оскільки в структурі заставних операцій основну частку (близько 92,6%) складають операції з дорогоцінними металами, формування цін на цей вид виробів має велике значення для ефективного функціонування ломбарду та при розширенні його діяльності. В основі цін на дорогоцінні метали лежать світові ціни на золото, при цьому необхідно враховувати конкуренцію між ломбардами. Очевидно, що закупівельна ціна повинна бути такою, щоб клієнти звертались саме в цей ломбард. Крім того, закупівельна ціна визначає й ціну продажу при не викупленні виробів із застави. Виконаний аналіз показав, що процес не викупу по різних групах дорогоцінних металів різний і знаходиться в розглянутих ломбардах в межах від 40 до 60%. Цю обставину необхідно враховувати в процесі обґрунтування питомих цін (ціни за 1 грам) з прийому в заставу та з продажу не викуплених із застави виробів з дорогоцінних металів та врахуванням проб, що існують на дорогоцінні метали в Україні та інших країнах [1].

Аналіз останніх джерел. Різномічні аспекти становлення і розвитку ломбардів в системі небанківських фінансових інститутів досліджують вітчизняні та російські вчені: В. Д. Базилевич, З. Г. Ватаманюк, М. С. Голікова, В. В. Гончаренко, Л. М. Горбач, О. Л. Дорош, С. М. Еш, І. С. Каракулова, Л. М. Каун, І. А. Кірілов, О. І. Костюкевич, І. О. Лютий, О. А. Лятамбор, С. В. Міщенко, С. В. Науменкова, А. Я. Оленчик, О. А. Опалов, С. С. Осадець, М. І. Савлук, В. П. Унінець-Ходаківська, І. М. Шор, А. І. Щетинін, А. М. Якушева та інші.

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та російських вчених у дослідженні даної проблематики, потрібно відмітити, що до цього часу деякі питання не знайшли свого вирішення або залишаються дискусійними. Зокрема, питання ціноутворення в ломбардних установах на даний момент недостатньо вивчений і висвітлений у науковій та методичній літературі [2, 3]. Необхідність розв'язання зазначеного питання визначила актуальність обраної теми статті та її цільове спрямування.

Метою статті є пропонування економіко-математичної моделі комплексного обґрунтування закупівельних і продажних цін на дорогоцінні метали в ломбардному бізнесі, націленої на оптимізацію економічної діяльності ломбарду.

Виклад основного матеріалу. Найбільш прогресивною з усіх відомих методик є методика ціноутворення на кредити, виходячи з потрібної прибутковості банківського капіталу і величини кредитного ризику. Але в даний час така методика, що враховує максимізацію прибутку банку або іншої кредитної установи в залежності від структури кредитного портфеля, обґрунтованого з точки зору величини відсоткових ставок за різні види кредиту, з урахуванням можливого ризику не достатньо опрацьована.

Сучасне ціноутворення в кредитних установах, що займаються наданням кредиту фізичним та юридичним особам під заставу рухомого майна, базується на середній вартості кредитних ресурсів, яка може не враховувати непрямі витрати, витрати, зумовлені різним рівнем ризику, накладні витрати та інші фактори [4-8].

На відсоткові ставки в ломбардах істотно впливають наступні чинники:

1. Ринковий рівень відсоткових ставок, що склався в регіоні;
2. Структура кредитів, наданих ломбардом;
3. Величина невідсоткових витрат.

Оскільки ломбард є специфічною кредитною установою, активно займається кредитуванням населення, постає завдання знаходження економічно зваженого варіанту визначення відсоткових ставок за кредит, які з одного боку залучаючи клієнтів, створювали б для них сприятливі умови, з іншого боку стимулювали приплив в ломбард матеріальних цінностей та клієнтів. Необхідно враховувати і фактор конкуренції з боку інших ломбардів та банків.

В даний час у більшості ломбардів не існує чітко визначених розцінок на один грам дорогоцінного металу. Це обумовлено тим, що в конкурентній боротьбі ломбардам необхідно проводити маркетингові дослідження по вивченню споживацького попиту по різних групах виробів. На підставі результатів вивчення фактичного купівельного попиту і формується оцінка одного грама дорогоцінного металу (зокрема золота). В СРСР та Україні традиційно був високий попит на золото 583 проби. Покупці помилково вважають, що золото 583 проби краще сучасного золота 585 проби, введеної в 1992 році [9]. При цьому найбільшою популярністю користуються нові легкі ланцюжки, сережки, браслети з самою високою заставної оцінкою (клієнту на руки видається до 215 грн за грам). В розвинених країнах світу для ювелірних прикрас використовується в основному 750 проба (додаток І). Середній потенційний клієнт ломбарду надає перевагу золоту 583-585 проби. В ході виконаних маркетингових досліджень ломбардних установ до продажу пропонувалися золоті вироби 583, 585 і 750 проби однакових найменувань, однієї ваги, за цінами поданими в табл. 1, причому в 90% випадків вироби 750 проби не мали попиту, тому в практиці роботи ломбардів при оцінці виробів із сплавів більш високої проби необхідно коректувати ціну за один грам дорогоцінного металу.

До теперішнього часу розроблено досить багато різних методів ціноутворення, які можна знайти в науковій та методичній літературі з маркетингу [2, 3, 10], але питання обґрунтування цін на ломбардні послуги в цілому, і зокрема на дорогоцінні метали практично не вивчені. При аналізі діяльності ломбардів у другому розділі дисертаційної роботи виявлено, що при встановленні цін на дорогоцінні метали і відсоткові ставки за кредитами використовувалися евристичні методи, засновані на практичному досвіді експертів ломбардних установ.

Таблиця 1. Ціна за 1 грам золота, грн

| Проба | Ціна | | |
|-------|------------------|---------------|---------------|
| | Звичайний кредит | Срібна картка | Золота картка |
| 333 | 122 | 125 | 128 |
| 375 | 137 | 140 | 144 |
| 500 | 183 | 188 | 192 |
| 583 | 214 | 219 | 224 |
| 585 | 215 | 220 | 225 |
| 750 | 275 | 282 | 288 |
| 900 | 330 | 338 | 346 |
| 916 | 336 | 344 | 352 |
| 958 | 325 | 360 | 368 |

За даними ПТ «Ломбард роял Кредит»

У зв'язку з цим у роботі пропонується економіко-математична модель комплексного обґрунтування закупівельних і продажних цін на дорогоцінні метали в ломбардному бізнесі, націлена на оптимізацію економічної діяльності ломбардної установи.

Для побудови економіко-математичної моделі введемо наступні позначення:

i - номер групи дорогоцінних металів за пробами ($i = \overline{1, n}$);

$y_i, i = \overline{1, n}$ - закупівельна ціна 1 грама дорогоцінного металу, грн.;

$x_i, i = \overline{1, n}$ - ціна продажу 1 г дорогоцінного металу, грн.

На обмеженій області класичні нелінійні криві попиту і пропозиції, мають властивість сепарабельності, тобто їх можна представити сумою відрізків прямих ліній: i

Крива пропозиції клієнтом ломбарду i -го виду дорогоцінного металу за планом

$$M(y) = \sum_{i=1}^n M_i = \sum_{i=1}^n (a_i y_i + b_i) \quad (1)$$

Крива попиту на незатребувані дорогоцінні метали i -ого виду покупцями, в магазині при ломбарді за планом

$$N(x) = \sum_{i=1}^n N_i = \sum_{i=1}^n (d_i x_i + c_i) \quad (2)$$

де $a_i, b_i, d_i, c_i, i = \overline{1, n}$ - коефіцієнти, що характеризують особливості попиту і пропозиції дорогоцінних металів за групами в ломбарді.

При цьому існує залежність між $M(y)$ та $N(x)$ виявлена експертним методом по кожній групі дорогоцінних металів:

$$N(x) = \sum_{i=1}^n N_i = \alpha M(y) = \sum_{i=1}^n \alpha_i N_i, i = \overline{1, n} \quad (3)$$

де α_i - частка не викуплених виробів, по кожній групі дорогоцінних металів від загального обсягу застави.

З врахуванням прийнятих позначень економіко-математична модель оптимізації закупівельної ціни та ціни продажу на дорогоцінні метали у ломбарді, що максимізує прибуток підприємства, має вигляд:

1) Ціль: максимізація прибутку від даного виду діяльності ломбарду, грн:

$$\Pi = D(x, y) - B(y) \rightarrow \max \quad (4)$$

де Π - прибуток від покупки та продажу дорогоцінних металів у ломбарді, грн;

$D(x, y)$ - дохід від покупки та продажу дорогоцінних металів у ломбарді, грн;

$B(y)$ - витрати на придбання, кредитування та утримання i -го виду дорогоцінного металу, грн.

2) Обмеження моделі:

а) умова рівності обсягу закупівель і продаж з урахуванням коефіцієнту α

$$\sum_{i=1}^n N_i - \sum_{i=1}^n \alpha_i M_i = 0 \quad (5)$$

б) невід'ємність функцій попиту та пропозиції

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n (d_i x_i + c_i) \geq 0 \\ \sum_{i=1}^n (a_i x_i + b_i) \geq 0 \end{cases}, i = \overline{1, n} \quad (6)$$

в) невід'ємність змінних моделі:

$$y_i \geq 0, i = \overline{1, n}, x_i \geq 0, i = \overline{1, n} \quad (7)$$

Для визначення оптимального прибутку розрахуємо окремі показники та коефіцієнти для моделі (4-7).
Дохід від продажу дорогоцінних металів за планом ломбарду, яка складається з декількох складових, дорівнює.

$$D(x, y) = \sum_{i=1}^n x_i N_i + (1+r) \cdot \sum B_i (1 - \alpha_i) \quad (8)$$

Враховуючи, що витрати ломбарду по організації торгівлі та придбанні дорогоцінних металів дорівнюють:

$$B = \sum_{i=1}^n y_i M_i \quad (9)$$

r - ставка ломбарду по наданих кредитах, частин;

α_i - частка не викуплених виробів, по кожній групі дорогоцінних металів від загального обсягу застави, %, запланована на наступний період.

Формула для розрахунку доходу ломбарду від продажу та купівлі дорогоцінних металів набуває вигляду:

$$D(x, y) = \sum_{i=1}^n x_i N_i + (1+r) \cdot \sum M_i y_i (1 - \alpha_i) \quad (10)$$

Для показників попиту N_i та M_i пропозиції ми пропонуємо наступну методику їх обґрунтування:

Введемо додаткові позначення з урахуванням різних варіантів (індекси 1 і 2) за планом:

p^3_{1i}, p^3_{2i} – можливі закупівельні ціни 1 г дорогоцінного металу i -ої проби у клієнта ломбарду, грн;

Π^3_{1i}, Π^3_{2i} – прогнозований обсяг купівлі 1 г дорогоцінного металу i -ої проби у клієнта ломбарду за ціною p^3_{1i} та p^3_{2i} відповідно;

$p^{\Pi}_{1i}, p^{\Pi}_{2i}$ – можливі ціни продажу 1 г дорогоцінного металу i -ої проби за планом, грн;

$\Pi^{\Pi}_{1i}, \Pi^{\Pi}_{2i}$ – прогнозований обсяг продажу магазином при ломбарді 1 г дорогоцінного металу i -ої проби за планом за цінами $p^{\Pi}_{1i}, p^{\Pi}_{2i}$ відповідно.

Апроксимація кривих пропозиції $M(y) = \sum_{i=1}^n M_i = \sum_{i=1}^n (a_i y_i + b_i)$ та попиту

$N(x) = \sum_{i=1}^n N_i = \sum_{i=1}^n (d_i x_i + c_i)$, дає наступні результати:

Для пропозиції

$$a_i = \frac{\Pi^3_{2i} - \Pi^3_{1i}}{p^3_{2i} - p^3_{1i}} \quad (11)$$

$$b_i = \Pi^3_{1i} - a_i p^3_{1i} \quad (12)$$

Для визначення попиту

$$c_i = \frac{\Pi^{\Pi}_{2i} - \Pi^{\Pi}_{1i}}{p^{\Pi}_{2i} - p^{\Pi}_{1i}} \quad (13)$$

$$d_i = \Pi^{\Pi}_{1i} - a_i p^{\Pi}_{1i} \quad (14)$$

Підставляючи отримані коефіцієнти у модель (4-6) ми отримаємо усі дані для розв'язку економіко-математична моделі оптимізації закупівельної ціни та ціни продажу на дорогоцінні метали у ломбарді, що максимізує прибуток ломбарду.

Пропонована модель є задачею нелінійного математичного програмування. Для її вирішення сучасні комп'ютери мають стандартний набір програм, наприклад «Пошук рішення» в MS Excel. В процедурі пошуку рішення Microsoft Excel використовується алгоритм нелінійної оптимізації Generalized Reduced Gradient (GRG2), розроблений Леоном Ласдоном (Leon Lasdon, University of Texas at Austin) і Аланом Уорен (Allan Waren, Cleveland State University). Алгоритми симплексного методу і методу "branch-and-bound" для вирішення лінійних і цілочисельних задач з обмеженнями розробленими Джоном Уотсоном (John Watson) і Деном Філстра (Dan Fylstra) з Frontline Systems, Inc.

Розглянемо числовий приклад рішення цієї задачі. Маємо вхідні дані по планах та прогнозах цін та обсягів покупки та продажу дорогоцінних металів при ставки відсотку 45% таблиця 2.

Таблиця 2. Вхідні дані для економіко-математичної моделі оптимізації закупівельної ціни та ціни продажу на дорогоцінні метали у ломбарді

| i | Номер проби золота | α_i | p^3_{1i} | p^3_{2i} | Π^3_{1i} | Π^3_{2i} | p^{Π}_{1i} | p^{Π}_{2i} | Π^{Π}_{1i} | Π^{Π}_{2i} | a_i | b_i | c_i | d_i |
|-----|--------------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|----------------|----------------|------------------|------------------|-------|-------|-------|--------|
| 1 | 333 | 0,4 | 130 | 150 | 120 | 150 | 146 | 168 | 70 | 94 | 1,5 | -75 | 1,07 | -86 |
| 2 | 375 | 0,5 | 140 | 180 | 60 | 81 | 157 | 202 | 30 | 45 | 0,525 | -14 | 0,33 | -22,5 |
| 3 | 500 | 0,3 | 160 | 190 | 280 | 340 | 179 | 213 | 196 | 238 | 2 | -40 | 1,25 | -28 |
| 4 | 583 | 0,4 | 214 | 250 | 112 | 144 | 240 | 280 | 70 | 87 | 0,88 | -78 | 0,42 | -31,05 |
| 5 | 585 | 0,5 | 215 | 260 | 160 | 200 | 241 | 291 | 80 | 100 | 0,88 | -31 | 0,39 | -15,55 |
| 6 | 750 | 0,7 | 280 | 320 | 200 | 234 | 314 | 358 | 60 | 72 | 0,85 | -38 | 0,26 | -24 |
| 7 | 900 | 0,6 | 330 | 350 | 100 | 130 | 450 | 415 | 38 | 52 | 1,5 | -395 | -0,4 | 218 |
| 8 | 916 | 0,6 | 340 | 430 | 85 | 100 | 480 | 433 | 34 | 45 | 0,16 | 28,3 | -0,23 | 146,3 |
| 9 | 958 | 0,6 | 350 | 412 | 190 | 200 | 480 | 415 | 76 | 81 | 0,16 | 134 | -0,07 | 112,9 |

Підставляючи отримані данні у формулу моделі (4-7) отримали наступний розв'язок (табл. 3). При цьому: дохід підприємства складає 676974,9 грн, витрати 531422,1 грн, прибуток від даної фінансової діяльності – 145552,7 грн на місяць.

Таблиця 3. Оптимальні ціни за 1 грам дорогоцінного металу при закупівлі та продажу у ломбарді

| № | Номер проби дорогоцінного металу | y^* оптимальна ціна закупівлі, грн за 1 г | x^* оптимальна ціна продажу, грн за 1 г |
|---|----------------------------------|---|---|
| 1 | 333 | 173,81 | 180,44 |
| 2 | 375 | 201,95 | 203,99 |
| 3 | 500 | 290,17 | 307,72 |
| 4 | 583 | 268,65 | 287,32 |
| 5 | 585 | 263,01 | 279,51 |
| 6 | 750 | 279,36 | 298,60 |
| 7 | 900 | 351,04 | 440,05 |
| 8 | 916 | 410,28 | 485,62 |
| 9 | 958 | 424,07 | 428,33 |

Пропонована методика дозволяє визначити закупівельні ціни та ціни продажу за 1 г дорогоцінного металу в ломбардах, що забезпечують максимум фінансового результату і враховують попит, пропозицію та частку не викуплених виробів за різними групами дорогоцінних металів (рис.1).

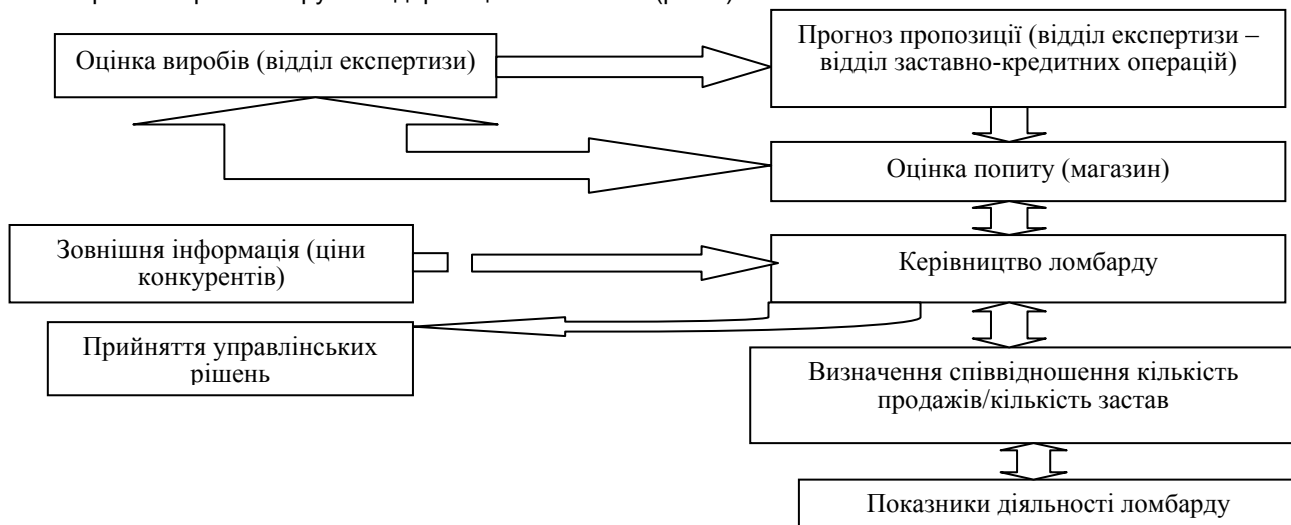


Рисунок 1. Основні етапи методики ціноутворення на ломбардні послуги.

Висновки. Пропонована методика дозволяє визначити закупівельні ціни та ціни продажу за 1 г дорогоцінного металу в ломбардах, що забезпечують максимум фінансового результату і враховують попит, пропозицію та частку не викуплених виробів за різними групами дорогоцінних металів.

Література

1. Ф. Котлер. *Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. [Текст] / Ф. Котлер. [2-е изд.] – С-Пб.: Питер, 2006. – 464 с.*
2. Крючкова О.Н. *Классификация методов ценообразования [Текст] / О.Н. Крючкова, Е.В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом – 2002. – №4 (30) – с.33.*
3. Фомин А.С. *Анализ политики ценообразования при разработке систем массового обслуживания [Текст] / А.С. Фомин // Экономика и математические методы. – Том 3. – 2007 – №2.*
4. Вовчак О.Д. *Кредит і банківська справа: підручник [Текст] / О.Д. Вовчак. – К.: Знання, 2008. – 564 с.*
5. Лютий І.О. *Банківський маркетинг: Підручник. [Текст] / Лютий І.О., Солодка О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.*
6. Романенко Л.Ф. *Банківський маркетинг: Підручник. [Текст] / Романенко Л.Ф. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 344 с.*
7. Васюренко О.В. *Банківські операції: Навч. посіб. [Текст] / Васюренко О.В. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 243 с.*
8. Пещанская И.В. *Организация деятельности коммерческого банка. Учеб. пособие. [Текст] / Пещанская И.В. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 320 с.*
9. Вайсблат Б.И. *Обоснование закупочных и продажных цен на драгоценные металлы в ломбардном бизнесе. [Текст] / Вайсблат Б.И., Якушева А.М. // Сб. науч. трудов Стратегические аспекты экономического развития. – Н.Новгород: УРАО ВВАГС, 2002. – С. 187–190.*
10. *Інструкція про порядок проведення перевірок щодо додержання законодавства України при здійсненні операцій з дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://club.dtki.com.ua>.*

УДК 336.14(477)

Малишко В.В.,

кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті охарактеризовано розвиток бюджетної системи України, проаналізовано напрями реформування бюджетної системи України, а також проблеми, які виникли у ході бюджетної реформи.

Ключові слова: бюджетна система, Бюджетний кодекс України, бюджетна реформа, державний борг, бюджетні ресурси, державний бюджет, місцеве самоврядування.

В статье охарактеризованы развитие бюджетной системы Украины, проанализированы направления реформирования бюджетной системы Украины, а также проблемы, возникшие в ходе бюджетной реформы.

Ключевые слова: бюджетная система, Бюджетный кодекс Украины, бюджетная реформа, государственный долг, бюджетные ресурсы, государственный бюджет, местное самоуправление.

The paper describes the development of the budgetary system of Ukraine, analyzes trends reforming the budget system of Ukraine, as well as problems that arose during the fiscal reform.

Keywords: budget system, the Budget Code of Ukraine, budget reform, national debt, budget resources, the state budget, local government.

Актуальність. Головним індикатором стану держави є бюджетна система країни. Від того наскільки правильно її побудовано залежить ефективне функціонування всієї національної економіки країни.

За ініціативою уряду в 2010 р. парламент ухвалив новий Бюджетний кодекс, в якому спробував удосконалити функціонування бюджетної системи. Вже з 2011 р. Україна має оновлену архітектуру бюджетної системи.

Структура та зміст нового свідчать про те, що уряд намагався уникнути революційних змін, і більшою мірою зосередився на удосконаленні попереднього варіанту документу. Однак він вносить відчутні зміни до бюджетної системи України, які відкривають нові можливості для підвищення ефективності функціонування бюджетного механізму, хоча окремі новації створюють серйозні ризики. Позитивні новації нового Бюджетного кодексу стосуються удосконалення горизонтальної структури бюджетної системи, підвищення ефективності використання бюджетних

ресурсів, розширення бюджетних інструментів економічної політики.

Ступінь дослідження. Бюджетна система є об'єктом вивчення таких відомих вітчизняних вчених як О. Д. Василик, В. І. Оспіщев, О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. М. Федосов, В. М. Опарін, М. А. Гапонюк, В. П. Яцюта, А. Є. Буряченко, А. А. Славкова, Демідків О. І., М'яковський А. І., Салямон-Міхєєва К. Д. Серед ваговимих наукових досліджень зарубіжних вчених з питань функціонування бюджетної системи та розробки і проведення політики у сфері державних фінансів можна назвати праці О. Богачової, Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, К. Ерроу, А. Ігудіна, Дж. М. Кейнса, В. Лебедева, Е. Ліндала, П. Мальцева, І. Озерова, В. Панскова, А. В. Парето, А. Пігу, М. Порша, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, М. Сперанського, Дж. Стігліца, В. Танзі, А. Улюкаєва, М. Ходоровича.

Мета написання статті полягає у аналізі напрямів реформування бюджетної системи України.

Виклад основного матеріалу. Бюджетна система України пройшла тривалий період становлення, протягом якого відбувалися зміни в її побудові відповідно до існуючого на той час суспільно-економічного ладу та устрою держави.

У багатьох наукових працях наводяться різні визначення терміна «бюджетна система». «Бюджетна система України - це об'єднання всіх ланок державного бюджету на єдиних принципах» [3], «Бюджетна система - це сукупність усіх бюджетів, що діють на території країни» [4], «Бюджетна система - це сукупність окремих її ланок, юридично пов'язаних між собою, яка групується на загальноприйнятих принципах, що відповідають міжнародним стандартам» [6].

У Бюджетному кодексі України записано: «Бюджетна система України - сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного і адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права» [2].

З наведених тлумачень терміна «бюджетна система» чітко видно, що бюджетна система - це єдиний механізм, сукупність усіх бюджетів, між якими існує тісний взаємозв'язок і які ґрунтуються на одних принципах.

Однак, як свідчить історія, становлення та функціонування бюджетної системи України передбачало насамперед чітке визначення її параметрів.

Так, у грудні 1990 р. було ухвалено Закон УРСР «Про бюджетну систему Української РСР», яким було визначено, що бюджетну систему Української РСР складають республіканський та місцеві бюджети, до яких було віднесено обласні, районні, міські, селищні й сільські бюджети.

Слід зауважити, що у цьому законі ще не використовується поняття «Державний бюджет України», не передбачається також входження місцевих бюджетів як складових до Державного бюджету Української РСР.

Вважаємо, що значення цього закону полягало у тому, що в ньому було закладено нові принципи побудови бюджетної системи Української РСР: самостійність бюджетів, які входять до складу бюджетної системи, наявність у них власної дохідної бази, фактичний вихід бюджетної системи УРСР зі складу бюджетної системи СРСР.

Отже, Закон «Про бюджетну систему Української РСР», прийнятий у грудні 1990 р., був спробою, з одного боку, подальшого відокремлення від загальносоюзної бюджетної системи, а з іншого - першою спробою розмежування права і взаємні обов'язки законодавчої та виконавчої гілок влади.

З проголошенням у 1991 р. незалежності та утворення України як суверенної Європейської держави бюджетна система стала одним із головних атрибутів державності. Розпочався сучасний період реформування та розвитку бюджетних відносин України як суб'єкта міжнародного права.

Після проголошення державної незалежності в Україні вперше затверджується Закон «Про Державний бюджет України на 1992 рік», де поняття «республіканський бюджет» було вилучено із законодавчих і нормативних актів і замінено на поняття «Державний бюджет України».

Проте основні принципи побудови бюджетної системи України здебільшого дублювали принципи бюджетної системи Радянського Союзу. Однак аналіз бюджетних відносин за роки незалежності свідчить, що бюджетна система поступово вдосконалювалася і наповнювалася новим економічним змістом.

У квітні 1995 р. було прийнято Закон України «Про внесення змін і доповнень до Закону Української РСР «Про бюджетну систему Української РСР». У ст. 1 цього закону записано, що «...бюджет - це план утворення і використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій, які здійснюються органами державної влади України, органами влади Автономної Республіки Крим та місцевими Радами народних депутатів». У ст. 2 чітко визначено, що бюджетна система складається з Державного бюджету України, республіканського бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів. Сукупність усіх бюджетів, що входять до складу бюджетної системи України, є зведеним бюджетом України, який використовується для аналізу і визначення засад державного регулювання економічного і соціального розвитку України.

У ст. 16 цього закону регламентувався порядок розмежування загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів між рівнями бюджетної системи.

Насправді ж існували зведений бюджет України, зведені бюджети областей та регіонів, які об'єднували підвідомчі місцеві бюджети. Таким чином, в Україні зберігалася практика формування та регулювання бюджетів на зразок бюджетної системи Радянського Союзу практично до 2001 р. із виконання централізованих адміністративних форм і методів управління бюджетними ресурсами та організацій бюджетного процесу в державі.

Як відомо, Конституцією України, яка була прийнята в 1996 р., закріплено основні принципи побудови бюджетної системи України. Так, у ст. 95 Конституції проголошено, що бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами.

Були визначені нові принципи побудови міжбюджетних відносин. У ст. 143 Конституції встановлено право територіальних громад самостійно затверджувати бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і контролювати їхнє виконання, встановлювати місцеві податки і збори відповідно до закону. Цією ж статтею передбачено новий порядок складання обласних і районних бюджетів, які мають формуватися з коштів державного бюджету для їх відповідного розподілу між територіальними громадами або для виконання спільних проектів і з коштів, залучених на договірних засадах із місцевих бюджетів для реалізації спільних соціально-економічних і культурних програм.

Наступним етапом реформування бюджетної системи було прийняття у травні 1997 р. Закону України «Про місцеве самоврядування», в якому більш широко відображено основні положення Конституції України щодо організації бюджетної системи та міжбюджетних взаємовідносин в Україні. Так, цим законом передбачалось, що в дохідній частині місцевого бюджету окремо виділяються доходи, необхідні для виконання власних повноважень, і доходи, необхідні для реалізації делегованих законом повноважень.

У 1999-2001 рр. відбулося подальше реформування бюджетної системи України. Однак зміст бюджетної реформи ще не повністю відповідав завданням післякризового розвитку. Залишалось обмеженим поле реформи, яке зводилось лише до удосконалення системи управління державними фінансами. На противагу принципам проголошеної у Постанові Президента України стратегії економічного та соціального розвитку держави, які стосуються відчутного посилення стимулюючої функції бюджетної політики, першочергового зміцнення фінансів суб'єктів господарювання, інших юридичних осіб і домашніх господарств, бюджет розглядався лише як фіскальний план доходів і витрат, виконанню якого фактично підпорядковуються всі інші інструменти економічних і соціальних перетворень.

На думку Чугунова І.Я. [4], при визначенні особливостей бюджетної системи України як самостійної держави та її регулюючої функції можна виділити такі етапи її становлення:

- початковий етап становлення бюджетної системи (1992-1994 рр.), який характеризується незадовільним рівнем регулюючої функції бюджетної системи, наявністю значного розміру дефіциту бюджету, в тому числі з емісійними джерелами його покриття, нарощуванням обсягів державного боргу, недосконалим регулюванням міжбюджетних відносин;

- етап часткового збалансування бюджетної системи (1995-1997 рр.), що відзначається недостатнім рівнем регулюючої функції бюджетної системи, нарощуванням заборгованості зі сплати до бюджету податків і зборів, дебіторської та кредиторської заборгованості бюджету, зменшенням розміру дефіциту бюджету з використанням неемісійних джерел його покриття, скороченням обсягу державного боргу, поступовим впровадженням казначейської системи виконання бюджету;

- етап подальшого збалансування бюджетної системи (з 1998 р.), для якого характерним є задовільний рівень регулюючої функції бюджетної системи, суттєве зменшення обсягу державного боргу, посилення керованості бюджетним дефіцитом (профіцитом), впровадження програмно-цільового методу планування бюджету, реформування системи міжбюджетних взаємовідносин, нормативно-законодавче врегулювання бюджетного процесу шляхом прийняття бюджетного кодексу України, поетапне запровадження казначейського обслуговування місцевих бюджетів, скорочення обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості бюджету.

Під час проведення реформ бюджетна система країни зазнала значних змін. Відбувся перерозподіл частини повноважень і відповідальності від державних до місцевих бюджетів. При цьому обсяг фінансових потоків, які визначаються взаємними розрахунками між бюджетами, майже не скоротився порівняно з попередньою системою виконання єдиного консолідованого бюджету країни, яка відрізнялась високим ступенем централізації управління. Різко знизився рівень дисципліни міжбюджетних платежів, влада на всіх рівнях отримала значний привід для взаємних претензій, а значна частина громадян опинилася навіть без гарантованого державного соціального мінімуму.

Поряд з цим, необхідно акцентувати увагу на проблемі недосконалості бюджетних розрахунків, які не враховували реального балансу фінансових ресурсів держави, фінансових потоків в економіці.

Певні недоліки існуючої на сьогодні бюджетної системи безпосередньо пов'язані, по-перше, з відсутністю чіткої відповідальності, покладеної на кожного учасника бюджетного процесу; по-друге, з низьким рівнем підзвітності учасників бюджетного процесу за рішення, які вони ухвалюють; по-третє, з недостатньою відкритістю процесу підготовки бюджету.

Слід зауважити, що відсутність чіткого розподілу відповідальності є одним із чинників відсутності прозорості та підзвітності. Постає питання про чітке визначення ролі Міністерства фінансів України та Міністерства економіки у бюджетному процесі.

Принципово важливий напрям реформування бюджетної системи України - розбудова системи міжбюджетних відносин. Це пов'язано зі зміною концепції організації державної влади в Україні, поділом її на законодавчу, виконавчу, судову, а також із запровадженням інституту місцевого самоврядування.

Підбиваючи підсумки розвитку бюджетної системи за роки після проголошення незалежності, необхідно акце-

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

нтувати увагу на тому, що процес цей був непротим і виявив низку проблем і недоліків в її функціонуванні:

- відсутність концепції та стратегії розвитку бюджетної системи і реформування бюджетного процесу;
- неврегульованість правових питань та відсутність дієвого законодавчого поля з організації і функціонування бюджетних відносин;
- високий рівень централізації;
- низький рівень фінансово-бюджетного планування, невідповідність між зобов'язаннями, видатками та джерелами фінансування;
- хаотичний, непослідовний й непередбачуваний розвиток системи міжбюджетного фінансування;
- відсутність стимулів до підвищення обсягів власних надходжень;
- передумови до накопичення бюджетної заборгованості;
- розподіл фінансових ресурсів за принципом «від досягнутого»;
- прогресивне і неупереджене зростання податкової заборгованості;
- відсутність належного рівня фінансово-бюджетної культури;
- відповідальності учасників бюджетного процесу [1].

З часу проголошення незалежності Україна вона стала на шлях докорінного реформування усіх сфер людської діяльності, з метою забезпечення прав і свобод людини, гідних умов її життя піднесення української економіки та загального добробуту населення України. З розвитком молоді держави формувалася і розвивалася її бюджетна система. Проте таке становлення відбувалося на старих засадах, які в дещо видозміненій формі лягли на нове економічне підґрунтя. Реформуванню бюджетної системи не приділялося належної уваги.

Останні роки розвитку бюджетної системи України виявили цілий ряд питань, які необхідно оперативнo вирішувати на законодавчому рівні для подолання бюджетної кризи. Одночасно розв'язувалися три взаємопротилежні проблеми:

- зниження податкового навантаження на економіку;
- зниження і ліквідація дефіциту, а отже, і зупинення зростання державного боргу;
- скорочення заборгованості як індикатор того, що система стає збалансованою.

Недосконалість бюджетної системи, чинної правової бази, правова неврегульованість багатьох питань бюджетної діяльності стали характерною рисою чинного бюджетного законодавства, що призводила до поглиблення затьожної бюджетної кризи, та, зокрема, кризи платежів.

Суттєвими проблемами у ході бюджетної реформи стали:

- 1) звуження доходної бази місцевих бюджетів та посилення їх залежності від трансфертів з Державного бюджету;
- 2) збереження незацікавленості місцевих органів у нарощування доходної частини місцевих бюджетів, внаслідок неадекватної оцінки фінансового потенціалу територій;
- 3) недосконалість "коригуючих коефіцієнтів" розроблених Кабінетом Міністрів для оцінки видатків місцевих бюджетів;
- 4) відсутність чіткого розподілу функцій між рівнями державної влади.

Не підлягає сумніву, що лише з утвердженням місцевих фінансів, як самостійного інституту, будуть закладені підвалини для створення в Україні ефективної фінансової системи, а це потребує:

По-перше, доцільно розробити науково-обґрунтовані нормативи мінімальної бюджетної забезпеченості регіонів враховуючи економічні, демографічні, природні особливості регіону.

По-друге, необхідно створити єдиний підхід або розробити національні стандарти щодо фінансування соціальних послуг в Україні.

По-третє, удосконалити механізм вирівнювання бюджетного споживання регіонів.

По-четверте, потрібно забезпечити мотивацію у розширенні доходної бази місцевих бюджетів.

По-п'яте, подальше удосконалити ряд положень кодексу, внести деякі зміни до підзаконних актів.

Висновки. Важливим досягненням бюджетної реформи стало зменшення ролі держави у забезпеченні регіонів коштами для розвитку і одночасне створення можливостей для самостійного пошуку джерел формування власної фінансової бази. Водночас, уряд ще не готовий провести глибинну децентралізацію бюджетної системи. Серед актуальних проблем бюджетної системи, які залишилися невирішеними, потрібно назвати відсутність регламентації функціонування Стабілізаційного фонду, невирішеність питання щодо підвищення ефективності інвестиційних видатків бюджету, неврегульованість фінансових потоків між державним бюджетом, державними бюджетними фондами та іншими квазіпублічними структурами сектору державних фінансів, відсутність достатніх обмежень щодо боргової політики уряду, значна неузгодженість бюджетної та податкової систем.

Література

1. *Бюджетна система України та Євросоюзу: монографія* / [С.О. Булгакова, О. І. Барановський, Г.В. Кучер та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ, нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 409 с.

2. Бюджетний Кодекс України. – К., 2011.
3. Василик О.Д. Державні фінанси України / О.Д. Василик. – К.: Вища шк., 1997. – С. 33.
4. Финансы / под. ред. Л.А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 527 с.
5. Чугунов І.Я. Бюджетна система як інструмент регулювання економічного розвитку: автореф. дис.... д-ра екон. наук: спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / І.Я. Чугунов. – К.: Ін-т екон. прогноз. НАН України, 2003. – 40 с.
6. Юрій С.І. Бюджетна система / С.І. Юрій, Й.М. Безкид. – К.: НІОС, 2000.

УДК 336. 115.01

Микитюк І.С.,

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розглянуто теоретичні засади збалансованості бюджетної системи України. Визначено причини виникнення горизонтального та вертикального дисбалансу та умови, що забезпечують збалансованість бюджетної системи.

Ключеві слова: бюджетна система, збалансованість бюджетної системи, бюджетне регулювання, фінансове вирівнювання, фінансовий дисбаланс.

Рассмотрены теоретические основы сбалансированности бюджетной системы Украины. Определены причины образования горизонтального и вертикального дисбаланса, условия обеспечения сбалансированности бюджетной системы.

Ключевые слова: бюджетная система, сбалансированность бюджетной системы, бюджетное регулирование, финансовое выравнивание, финансовый дисбаланс.

Considered theoretical foundations of the balance of the budgetary system of Ukraine. Defined reasons for the formation of horizontal and vertical imbalance, conditions for achieving a balanced budget system.

Key words: budget system, balance the budget system, budget control, financial equalization, fiscal imbalance.

Постановка проблеми Забезпечення збалансованості бюджетної системи, реальність планування розвитку економіки сприяє сталому соціально-економічному розвитку держави. Досягнення збалансованості бюджетної системи є гарантією фінансової стабільності держави. В цьому контексті управління доходами та видатками бюджету є важливою складовою бюджетного процесу і перш за все на стадії планування та його виконання, визначення фінансових можливостей держави. Пошук механізму й інструментарію забезпечення збалансованості бюджетної системи підтверджує необхідність розгляду її теоретичних засад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання балансування бюджетної системи в Україні в сучасних умовах висвітлено у працях вітчизняних вчених С.Буковинського, А.Буряченка, О.Василика, Ц.Огня, К.Павлюк, О.Піхоцької, Г.П'ятаченка, І.Запатриної, Б.Карпінського, О.Герасименко, О.Кириленко, В.Федосова, С.Юрія, І.Чугунова, М. Єрмошенко та інших. Проте незважаючи на доволі значну кількість публікацій з бюджетної тематики, яка з'явилася останнім часом в Україні, все ще залишаються недостатньо дослідженими питання теорії балансування бюджетної системи.

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до балансування бюджетів, розкриття сутності і змісту поняття «балансування бюджетів», «бюджетне регулювання», «фінансове вирівнювання» в контексті балансування бюджетної системи.

Виклад основного матеріалу. Бюджет є вагомою складовою системи фінансового регулювання економіки, його збалансованість, стійкість, оптимальність є однією з основних умов економічного зростання. Аналіз наукових праць засвідчує, що існує три концепції збалансованості бюджету: 1) концепція щорічного балансування бюджету (щорічна рівновага доходів і видатків). Розгляд цієї концепції засвідчує, що збалансований бюджет несумісний з активним застосуванням фіскальної політики у якості анти циклічного стабілізуючого інструмента, обмежується можливість бюджетно-податкового регулювання економіки, оскільки будь який свідомий вплив уряду на доходи чи видатки може призвести до порушення цього балансу. Крім того, щорічно збалансований бюджет усугубляє коливання ділового циклу. Наприклад, припустимо, що економіка характеризується зтяжним безробіттям і падінням доходів. В цьому випадку податкові надходження автоматично зменшуються і для балансування бюджету уряд має прийняти один з наступних заходів: підвищити ставки податків, зменшити державні видатки, або зробити і те і інше. Ці заходи мають обмежувальний, стримуючий характер, кожний з них скоріше подавляє, а не стимулює сукупний попит. Також слід зазначити, що щорічно збалансований бюджет сприяє посиленню інфляції.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

2) концепція балансування в процесі економічного циклу (бюджет може балансуватися не щорічно, а в процесі економічного циклу). При цьому в періоди економічного підйому, коли збільшуються доходи держава за рахунок бюджетного профіциту формує бюджетний резерв. В періоди економічного спаду збільшуються державні витрати, може збільшитися дефіцит бюджету і на його покриття можуть бути використанні накопиченні бюджетні кошти. Основна проблема даної концепції у тому, що підйоми і спади в економічному циклі не однакові по рівню тривалості. Отже, завдання стабілізації порою вступають в протиріччя із завданням збалансованості бюджету у ході циклу.

3) концепція функціональних фінансів - головна мета фінансів держави –це забезпечення макроекономічної рівноваги в економіці, тому вважається необхідним підтримувати і стимулювати економічний ріст, збільшуючи для цієї мети державні видатки, не дивлячи на те, що це може призвести до дефіциту бюджету.

Збалансованість бюджету може бути досягнута різними методами. Збалансованість бюджету, складеного шляхом досягнення рівноваги прибутків і витрат, забезпечується автоматично. Збалансованість бюджету, складеного з перевищенням витрат над прибутками (тобто з дефіцитом), досягається шляхом використання джерел фінансування дефіциту. В цьому випадку збалансованість бюджету припускає рівність планованих витрат обсягу доходів і надходжень з джерелами фінансування дефіциту бюджету. Складання бюджету з профіцитом формально допустимо, проте воно є швидше виключенням, ніж правилом, оскільки має ряд негативних наслідків для розвитку економіки. В цьому випадку відбувається підвищення податкового навантаження на суб'єкти підприємництва, що призводить до вилучення з їх обороту грошових коштів і зниження ефективності функціонування економіки в цілому.

Підходи урядів різних держав до вибору методів збалансованості бюджетів розрізнялися на різних етапах історичного розвитку. До 30-х рр. ХХ ст. національні уряди будували свою фінансову політику виходячи з прагнення до досягнення щорічної рівноваги доходів і витрат. Це відповідало уявленню про відповідальний перед країною уряд, який без потреби не збільшує витрати, не підвищує податки і не накопичує борги.

Світова економічна криза 1929-1930 рр. змусила багатьох представників економічної науки переглянути погляди на обґрунтованість використання такого методу досягнення збалансованості бюджетів. Криза наочно показала, яку небезпеку для суспільства мають масові банкрутства підприємств, зростаюча армія безробітних і інші негативні наслідки обвального падіння виробництва і споживання. Антикризові заходи стали невід'ємною частиною національної політики багатьох країн, що застосовували активне використання державних фінансів як інструмент регулювання економіки. У бюджетній сфері такої практиці відповідала політика циклічного балансування бюджету з виправданням його дефіциту, спрямованого на стимулювання економічного розвитку.

Представники кейнсіанської теорії обґрунтували відсутність необхідності досягнення щорічної рівноваги доходів і витрат бюджету і заклали фундаментальні основи використання державних коштів, податків, бюджетного дефіциту і державних запозичень для оптимізації умов розвитку на різних фазах економічного циклу. При цьому була доведена необхідність досягнення рівноваги доходів і витрат бюджету у рамках усього циклу економічного розвитку, а не на окремих його фазах.

З 80-х р. ХХ ст. на основі теорії "економіки пропозиції" (кейнсіанство ж концентрувало увагу на регулюванні попиту) формуються нові погляди на проблему використання державних фінансів для стимулювання економічного зростання. З'являються і починають застосовуватися на практиці теорії "компенсуючого бюджету", "функціональних фінансів" і тому подібне. При деякій відмінності в підходах до тактики використання окремих фінансових інструментів, у відношенні до бюджетного дефіциту, загальним для цих теорій є визнання не обов'язковості щорічного досягнення рівноваги між витратами і доходами бюджету, активне використання державних витрат і податкової політики для постійної підтримки в країні сприятливої макроекономічної ситуації. Розрив між бюджетними доходами і зростаючими витратами покривається надходженнями від державних запозичень.

Нині уряди економічно розвинених країн узяли на озброєння рекомендації сучасних теорій використання державних фінансів для цілей регулювання економіки. У цих умовах бюджетний дефіцит і супутній йому державний борг розглядаються не як "зло" економіки, а як гнучкі і ефективні інструменти державної політики. Проте їх використання має певні рамки. Економічна наука встановила (а практика це підтверджує), що граничним рівнем бюджетного дефіциту є 3% ВВП. Максимальною межею державної заборгованості в Європейському союзі, наприклад, вважається 60% ВВП.

У Бюджетному кодексі України серед одинадцяти принципів побудови бюджетної системи визначено принцип збалансованості - повноваження на здійснення витрат бюджету повинні відповідати обсягу надходжень до бюджету на відповідний бюджетний період.

Балансування бюджету є найбільш відповідальним етапом формування бюджетів усіх рівнів. Сьогодні на законодавчому рівні не існує визначення « балансування бюджетів», науковці і практики висувують різні концептуальні визначення балансування бюджету. Так Б.А.Карпінський та О.В.Герасименко, пропонують наступне визначення збалансованості фінансової системи як держави, так і окремого регіону. Збалансованість фінансової системи - це досягнення постійної рівноваги між доходами й видатками в територіальному розрізі, виходячи з попередньо сформованого бюджету; • збалансованість фінансової системи регіону (області) - це цілеспрямоване формування та реалізація заходів фінансової регіональної політики щодо забезпечення відповідності між реаль-

ним наповнення регіональних (місцевих) бюджетів і витратами на життєзабезпечення розвитку території; збалансованість фінансової системи держави - це оптимальне поєднання регульованих важелів впливу держави на забезпечення виконання програмних фінансових надходжень до державного бюджету й дотримання видаткової частини у межах, що не перевищують припустимих [1].

Спроби пошуку шляхів балансування фінансової системи робилися як на загальнодержавному так і на регіональному рівні. На загальнодержавному рівні з метою балансування фінансової системи пропонувалося затвердження і виконання зрівноваженого бюджету держави, але, як правило, на практиці це було неможливо. На регіональному рівні внаслідок значних відмінностей у розвитку фінансової системи кожного окремо взятого регіону держава збалансовувала регіональні фінансові системи за допомогою міжбюджетних розрахунків - надання дотацій і субвенцій.

Сьогодні з метою балансування місцевих бюджетів на регіональному рівні впроваджено застосування системи міжбюджетних розрахунків. Подібний метод далеко не розв'язує всіх проблем, а подекуди навіть і загострює їх, оскільки відсутня зацікавленість місцевих органів влади у збільшенні надходжень до власних бюджетів, вони не мають відповідних бюджетних стимулів для пошуку шляхів та джерел додаткової акумуляції коштів, які мали б використовуватись у процесі побудови бюджетної системи. Аналіз праць теоретиків і практиків фінансової науки дозволяє зробити висновок, що коли йдеться про регулювання міжбюджетних відносин, загальноживаним є термін «бюджетне регулювання».

Кириленко О.П. розглядає його як «надання коштів з Державного бюджету України до республіканського бюджету Автономної Республіки Крим, бюджетів областей, міст Києва і Севастополя з метою збалансування доходів і видатків кожного бюджету» [2]. Але в даному випадку не визначено всю сукупність учасників міжбюджетних відносин, зокрема на рівні бюджетів місцевого самоврядування.

На думку інших авторів це - «система передачі частини коштів вищих бюджетів для збалансування нижчих бюджетів» [3]. Але слід зауважити, що автори в цьому визначенні зосереджують увагу лише на вертикалі бюджетних взаємовідносин. Заслуговує на увагу визначення поняття бюджетного регулювання яке пропонує В.І. Кравченко: «Бюджетне регулювання - процес збалансування (вирівнювання) доходів і витрат бюджетів різних рівнів, що входять до бюджетної системи по вертикалі і по горизонталі» [4].

На думку А.Мяковського та І.Чугунова «бюджетне регулювання впливає як одночасно, так і з лагами у часі на темпи соціально-економічного розвитку, а також на стійкість і збалансованість бюджетної системи. Основним завданням фінансового, у тому числі бюджетного регулювання, є забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку держави й адміністративно-територіальних одиниць, однак при цьому важлива підтримка передусім запасу стійкості бюджетної системи» [5].

Впровадження бюджетного регулювання на думку Н.А.Бак, зумовлено потребою в стабілізації рівня надання суспільних благ через збалансування доходів і видатків бюджетів усіх рівнів, вирівнювання їх фінансових можливостей по вертикалі і горизонталі з проекцією на впорядкування й досягнення чіткої, узгодженої роботи всіх ланок бюджетної системи, раціональної організації зв'язків між ними [6]. Поділяючи цю думку розглянемо причини виникнення та охарактеризуємо сутність вертикального та горизонтального дисбалансу. До причин виникнення дисбалансу бюджетів в Україні слід віднести:

По-перше, існуюча невідповідність витратних (бюджетних) зобов'язань органів місцевої влади, що пов'язана із здійсненням переданих їм повноважень, джерелам їх фінансування, що призводить до необхідності використання міжбюджетних трансфертів для перерозподілу фінансових ресурсів. Така ситуація не сприяє мотивації органів влади до нарощування власного бюджетного потенціалу. Метою подальшого розвитку бюджетної системи має стати забезпечення місцевих органів необхідними умовами та стимулами, які б сприяли розвитку бюджетного потенціалу території, зменшенню залежності від міжбюджетних трансфертів з державного бюджету і росту самодостатності.

По-друге, це значна диференціація в рівні соціально-економічного розвитку і бюджетній забезпеченості регіонів, існує достатньо значний розрив між регіонами у можливостях фінансування своїх витратних зобов'язань, що призводить до необхідності перерозподілу доходів для вирівнювання рівня бюджетної забезпеченості, а це в свою чергу зменшує зацікавленість районів-донорів в подальшому розвитку свого бюджетного потенціалу.

По-третє, це відсутність дієвої системи контролю якості управління державними фінансами, контролю за ефективністю використання трансфертів, що надаються з державного бюджету.

Вертикальний фіскальний дисбаланс - це «невідповідність між обсягами фінансових ресурсів того чи іншого рівня влади і обсягами завдань та обов'язків, які на нього покладаються» [7]. Вертикальний фіскальний дисбаланс виникає за умови недостатності фінансових ресурсів певного рівня влади для забезпечення громадських і державних послуг у межах його завдань.

Горизонтальний фіскальний дисбаланс - це «невідповідність між обсягами фінансових ресурсів територіальних одиниць, що мають однакові обсяги покладених на них завдань» [7]. Горизонтальний фіскальний дисбаланс виникає за умови, коли: одна або кілька територій того ж рівня не мають достатніх фінансових ресурсів для надання державних і громадських послуг в обсягах, що надаються іншими територіями відповідно до певних стандартів.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

Горизонтальні фіскальні дисбаланси держава має долати в рамках політики фінансового вирівнювання. Термін «фінансове вирівнювання» запозичене в Україні з практики регулювання бюджетних відносин зарубіжних країн [8]. За кордоном фінансовим вирівнюванням уважається система інструментів і заходів, за допомогою якої усуваються фіскальні дисбаланси шляхом перерозподілу фінансових ресурсів по вертикалі бюджетної системи і по горизонталі між адміністративно-територіальними одиницями. При цьому метою фінансового вирівнювання є досягнення ситуації, коли обсяг місцевих податків відтворює лише результат власного вибору громади, але жодним чином не позначається на рівні наданих місцевою владою послуг, на ефективності використання ресурсів чи на економічному результаті діяльності місцевої влади.

У процесі фінансового вирівнювання здійснюються заходи з перерозподілу фінансових ресурсів між територіями, які різняться за рівнем свого економічного і соціального розвитку.

Потреба запровадження фінансового вирівнювання в Україні зумовлена низкою об'єктивних причин.

- Нерівномірністю територіального розміщення продуктивних сил, що зумовлює диференціювання податкової бази регіонів та територій України. - Значною диференціацією обсягів витрат у сфері надання державних і громадських послуг та цін на ці послуги.

- Поглибленням розриву у рівнях та якості життя населення в окремих регіонах України, у міській і сільській місцевостях. Так, наприклад, у 2011 році середній рівень доходів на одну особу наявного населення коливався від 993 грн. у Тернопільській області до 2538 грн у Дніпропетровській області, та 3805 грн у м. Києві. Середній рівень видатків на одну особу населення коливався від 3426 грн у Луганській області до 5144 грн. у м. Києві. Середньомісячна заробітна плата у розрахунку на одного штатного працівника у 2011 році склала по Україні 2633 грн, менш чим 2000 грн – у Волинській, Тернопільській, Херсонській, Чернівецькій областях.

- Потребами передачі від центральної влади на місцевий рівень значної частини видатків, що більш ефективно здійснюватимуться на місцевому рівні. Зокрема це видатки з фінансування освіти, культури, охорони здоров'я, фізкультури і спорту тощо.

- Потребами надання соціальних послуг, які фінансуються з бюджету однієї адміністративно-територіальної одиниці, а користуються ними жителі інших територіальних одиниць, але їхні владні органи при цьому не несуть ніяких витрат.

Збалансованість можна розглядати як в короткостроковій перспективі (1 рік), так в середньостроковій (3-5 років) і довгостроковій перспективі. Забезпечення збалансованості бюджетної системи в довгостроковому періоді назване в числі основних завдань бюджетної політики уряду. Законодавче встановлення обмежень для затвердження бюджетів з дефіцитом є одним з ключових і загально визнаних в міжнародній практиці принципів відповідального управління державними фінансами. Відсутність таких обмежень (умов) знижує стійкість бюджетної системи, довіру до бюджетної політики, що проводиться, і її передбачуваність.

Збалансованість бюджету має здійснюватися не за принципом «витрати по доходах», а від провідної ролі витрат по відношенню до доходів: слід не скорочувати витрати, особливо на соціально значимі галузі, а знаходити додаткові доходи на основі легалізації тіншового сектора, підвищення власних доходів, оптимізації державної фінансової допомоги регіонам.

Відносно дефіциту бюджету, обчисленого як відношення суми дефіциту до суми витрат, важливим питанням є визначення максимально допустимого значення. Відмітимо, що в законодавстві низки країн помірний дефіцит допускається, оскільки він має і позитивне значення - дозволяє дещо збільшити витрати суб'єкта, мобілізувати для їх покриття тимчасово вільні фінансові ресурси, стимулювати замовлення на виконання послуг і робіт для бюджетних установ, створити нові робочі місця за рахунок бюджетних коштів і, отже, активізувати попит і пропозицію. Країни Європейського Союзу в 1997 р. за ініціативою Німеччини уклали пакт про фінансову стабільність, обмежуючий дефіцит нормативом 3% ВВП. При цьому інфляція у будь-якій країні валютного союзу не має бути вища за рівень, що склався в трьох найбільш стабільних країнах (як правило, 2,0-3,5% в рік. Дефіцит державного бюджету України у 2011 році порівняно з 2010 роком зменшився на 40,7 млрд грн, або у 2,6 рази, а порівняно з 2008 роком – на 33,5%, що свідчить про стабілізацію фінансового положення економіки держави.

Діюча система формування доходів місцевих бюджетів України характеризується зростанням обсягів міжбюджетних трансфертів, що обмежує фінансові можливості місцевих органів влади та стримує трансформацію взаємовідносин центру та регіонів в умовах надання самостійності у вирішенні питань розвитку відповідних територій. Як засвідчують дослідження, загальний обсяг трансфертів має стійку тенденцію до збільшення, за 2011р. порівняно з 2010р. вони збільшилися на 17,5 млрд грн, що суперечить вимогам Концепції реформування місцевих бюджетів схваленої розпорядженням Кабінету міністрів України, основним завданням якої є підвищення самодостатності місцевих бюджетів.

Аналіз взаємовідносин державного та місцевих бюджетів України свідчить, що діюча система міжбюджетного регулювання доходів місцевих бюджетів не сприяє зацікавленості органів місцевого самоврядування в нарощуванні власної доходної бази, про що свідчить суттєве перевищення темпів зростання обсягів трансфертів вирівнювання, які передаються місцевим бюджетам над темпами зростання самостійно залучених ними доходів. Так, дотації вирів-

нювання у 2011 році з Державного бюджету місцевим бюджетам перераховано у сумі 43629,9 млн грн, субвенції та додаткові дотації з Державного бюджету місцевим бюджетам профінансовано у сумі 51639,3 млн грн.

Проведений аналіз виявив недоліки механізму фінансового забезпечення функцій органів місцевого самоврядування: формування доходної частини місцевих бюджетів здійснюється здебільшого за рахунок загальнодержавних податків та зборів і трансфертних платежів; низька відносна частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів; відсутність дієвих стимулів у органів місцевого самоврядування щодо наповнення доходної частини бюджету та нарощування її економічної бази без загрози втрати значної частки додаткових доходів.

Збалансована бюджетна система повинна мати пропорційне зростання доходів і витрат, звідси має сенс розрахунок середньорічного співвідношення темпів зростання доходів і витрат за період, по якому виявляються тенденції. Чим ближче значення до 1, тим стійкіше бюджетна система.

Забезпечення довгострокової збалансованості і стійкості бюджетної системи є необхідною умовою досягнення мети і вирішення завдань бюджетної політики держави. Проведення передбачуваної і відповідальної бюджетної політики є найважливішою передумовою для забезпечення макроекономічної стабільності, яка визначає базові умови для стійкого економічного зростання, створення сприятливого інвестиційного клімату, визначає досягнення мети стратегії соціально економічного розвитку країни - зростання рівня і якості життя населення.

Погіршення умов функціонування економіки внаслідок макроекономічної нестабільності неминуче призводить до уповільнення зростання чи, до зниження доходів бюджетів усіх рівнів, тобто до скорочення можливостей не лише для досягнення заявлених довгострокових стратегічних цілей, але і для виконання взятих бюджетних зобов'язань перед громадянами.

Таким чином, для підвищення ефективності діяльності органів влади і управління в цілому і у сфері бюджетної політики у тому числі потрібне встановлення і дотримання чітко сформульованих принципів відповідальної бюджетної політики, до яких, зокрема, відносяться: реалістичність і надійність економічних прогнозів і передумов покладених в основу бюджетного планування; формування бюджетів з урахуванням довгострокового прогнозу основних параметрів бюджетної системи; обмеження бюджетного дефіциту, державного боргу; стабільність, передбачуваність і нейтральність податкової політики; неприпустимість ув'язки обсягів витрат бюджетів з визначеними доходними джерелами; планування бюджетних асигнувань виходячи з прийняття нових витратних зобов'язань за наявності чіткої оцінки необхідних для їх виконання бюджетних асигнувань; дотримання встановлених бюджетних обмежень при прийнятті нових витратних зобов'язань, у тому числі за умови і в межах реструктуризації (скороченні) раніше взятих зобов'язань (у випадку необхідності); систематичний аналіз і оцінка ризиків для бюджетної системи, в тому числі тих, що виникають внаслідок середньо - і довгострокових демографічних тенденцій, зміни зовнішньоекономічних умов, прийняття умовних зобов'язань; створення і підтримка необхідних фінансових резервів.

При цьому на місцевому рівні мають бути створені необхідні для стабільності місцевих бюджетів передумови, передусім шляхом стабілізації доходної бази місцевих бюджетів, а також створення стійких стимулів для відповідних органів державної влади і місцевого самоврядування по її нарощуванню

Отже, під балансуванням бюджетної системи слід розуміти процес фінансового вирівнювання бюджетів усіх рівнів шляхом усунення невідповідності між обсягами фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування і обсягами завдань та обов'язків, які на них покладаються (вертикальних фінансових дисбалансів), а також невідповідності між обсягами фінансових ресурсів територіальних одиниць, які мають однакові обсяги завдань (горизонтальних фінансових дисбалансів) з метою формування достатніх фінансових ресурсів для надання державних і громадських послуг в обсягах, що надаються територіальними одиницями відповідно до певних стандартів. Збалансованість бюджету має забезпечуватися на кожному рівні управління зусиллями і професійною майстерністю працівників відповідного органу влади.

Висновки. Підводячи підсумки слід зазначити, що до фундаментальних умов, що забезпечують збалансованість і надійність бюджетної системи держави і досягнення компромісу численних і суперечливих інтересів країни в цілому і складових її регіонів відносяться:

- законодавчо оформлене розмежування витратних повноважень і функцій між ланками бюджетної системи;
- закріплення прибуткових джерел за бюджетними рівнями і надання відповідних прав в області оподаткування, забезпечуючи здійснення витратних функцій;
- наявність ефективної системи трансфертів, спрямованої на вирівнювання вертикальної і (чи) горизонтальної незбалансованості.

В якості додаткових заходів щодо підвищення збалансованості витратних повноважень і джерел їх фінансування, а також забезпечення стійкості бюджетів усіх рівнів слід продовжити роботу по визначенню реального бюджетного потенціалу окремих територій і розвитку їх виробничих можливостей; надати місцевим органам влади більш широкі повноважень, у тому числі в частині визначення місцевих податків та зборів; провести адаптацію бюджетних видатків к більш низькому рівню доходів і подальше підвищення ефективності видатків; створення певних резервів для покриття непередбаченого дефіциту бюджету.

Література

1. Б. Карпінський. Основи збалансованості фінансової системи держави / Б. Карпінський, О. Герасименко // *Фінанси України*. - 2003. - № 1. - С.77-81.
2. Кириленко О.П. *Фінанси: Навчальний посібник*. / О.П. Кириленко – 2-ге вид., перероб. і доп. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. - 296 с.
3. *Державний бюджет України: Навчальний посібник*. / С.І. Юрій, Й.М. Бескид, І.В. Плішко та ін. – Тернопіль: ТОВ "УМДС". - 1998. - 274 с.
4. Кравченко В.І. *Фінанси місцевих органів влади України: основи теорії та практики*. / В.І. Кравченко - К.: НДФІ, 1997. - 460 с.
5. Мярковський А. *Бюджетна політика як складова соціально-економічного розвитку країни*. / А.Мярковський, І.Чугунов // *ВІСНИК КНТЕУ* - 2010. - №5. – С.3.
6. Бак Н.А. *Міжбюджетні відносини як складова бюджетного регулювання* / Н.А. Бак // *Фінанси України*. - 2002. - № 5. - С. 78-82.
7. Кравченко В.І. *Місцеві фінанси України: Навч. посібник*. / В.І. Кравченко – К.: Знання, 1999. - 487 с.
8. Зайчикова В.В. *Формула фінансового вирівнювання: досвід зарубіжних країн та можливості його використання в Україні* / Зайчикова В.В. // *Наукові праці НДФІ*. - 1999. - № 7. - С. 34-41.
9. Сидорець О.В. *Деякі аспекти фінансового вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів* / О.В. Сидорець // *Фінанси України*. - 2001. - № 9. - С. 105-110.

УДК 330.341.1(477)

Рекрут С.В.,

аспірантка ДННУ «Академія фінансового управління Міністерства фінансів України»

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено фінансову політику у забезпеченні інноваційного розвитку економіки України.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, фінансова політика, економіка, інноваційна сфера, державна політика, інноваційна політика.

В статье исследованы финансовую политику в обеспечении инновационного развития экономики Украины.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, финансовая политика, экономика, инновационная сфера, государственная политика, инновационная политика.

The article examines fiscal policy in promoting innovation development of Ukraine's economy.

Keywords: innovation, innovative development, financial policy, economics, innovation sphere, public policy, innovation policy.

Актуальність. Формування фінансової політики інноваційного розвитку відбувається за наявності певної стратегії. Стратегічний курс інноваційного розвитку передбачає визначення і реалізацію комплексу конкретних заходів щодо сприяння науково-технічному прогресу з метою структурної перебудови економіки на базі високих технологій, скорочення енерго-, матеріало- і трудомісткості виробництва, підвищення конкурентоспроможності промисловості.

Інноваційна переорієнтація економіки потребує розробки концепції відповідної фінансової політики, яка передбачає визнання за наукою провідної ролі в системі продуктивних сил, активізацію інноваційної діяльності підприємств, прискорення та інтенсифікацію науково-технічного прогресу, зменшення діапазону між рівнями соціально-економічного розвитку регіонів та країн.

Ступінь дослідження. Дослідження інноваційної політики та розвитку держави і регіону, інноваційні форми регіонального розвитку викладено у працях таких вчених як Н.І. Іванової, Л.І. Нейкова, А.А. Пересади, С. Покропиного, Д.М. Стеченко, Р. Фатхутдінова, Д.М. Черваньова та ін.

Мета написання статті полягає у теоретичному обґрунтуванні фінансової політики у забезпеченні інноваційного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу. Для теоретичного обґрунтування фінансової політики, в першу чергу, слід визначитись із поняттями «інновація», «інноваційний розвиток», «фінансова політика»

Термін "інновація" як нову економічну категорію ввів у науковий обіг австрійський (пізніше американський) вчений Йозеф Алоїз Шумпетер (1883-1950) у першому десятилітті ХХ століття. У своїй роботі "Теорія економічного розвитку" (1911 р.) І. Шумпетер вперше розглянув питання нових комбінацій змін в економічному розвитку

(тобто питання інновації) і дав повний опис інноваційного процесу. Він виділив п'ять типів нових комбінацій змін або інновацій:

- виробництво нового продукту, чи відомого продукту в новій якості;
- впровадження нового методу виробництва;
- залучення для виробничого процесу нових джерел сировини;
- освоєння нового ринку збуту;
- впровадження нових організаційних форм.

Інновації, за Й. Шумпетером, - це не просто нововведення, а новий чинник виробництва [6].

Слово «innovation» з англійської мови означає «введення нового, відновлення». Впровадження нового в господарську діяльність визначається як нововведення. З моменту прийняття рішення про впровадження новація набуває нової якості і стає інновацією. Невід'ємна властивість інновацій - науково-технічна новизна та можливість практичного застосування у виробництві.

На думку А.А. Пересади [1, С. 160], інновація - це процес доведення наукової ідеї або технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносять дохід, а також пов'язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни у соціальному середовищі. Таким чином, інновація повинна задовольняти ринковий попит, мати новизну і приносити прибуток виробнику.

Угорський вчений Б. Санто вважає, що інновація - це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо інновація зорієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може дати додатковий дохід [3].

Згідно з міжнародними стандартами, інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що втілений у вигляді нового чи вдосконаленого продукту впровадженої на ринку, або вдосконаленого технологічного процесу, що застосовується в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг. Підготовка, обґрунтування, освоєння і контроль за впровадженням нововведень є інноваційною діяльністю (інноваційним процесом), яка визначається як послідовність подій, під час яких інновація визріває від ідеї до конкретного продукту, технології, структури або послуги і розповсюджується у господарській практиці і суспільній діяльності.

Інноваційна діяльність, за С. Покропивним, - це процес, спрямований на розроблення й реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також зв'язані з цим додаткові наукові дослідження й розробки [2, С. 24].

У працях Р. Фатхутдінова інноваційна діяльність розуміється як діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення й відновлення номенклатури та поліпшення якості продукції, що випускається (товарів, послуг), удосконалювання технології їхнього виготовлення з наступним упровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому й закордонному ринках (це стосується також інноваційно-шведицшної діяльності) [4].

За визначенням Д.М. Черваньова та Л.І. Нейкова, інновація - це техніко-економічний процес, який, завдяки практичному використанню продуктів розумової праці - ідей і винаходів, приводить до створення кращих за властивостями нових видів продукції та нових технологій, які, з'явившись на ринку як нововведення, можуть дати додатковий дохід [5, С. 25].

Під терміном «Інноваційна діяльність» ряд учених вбачає діяльність, спрямовану на пошук можливостей інтенсифікації виробництва та задоволення суспільних потреб у конкурентоспроможних товарах і послугах завдяки використанню науково-технічного та інтелектуального потенціалу.

Так, у Законі України «Про інноваційну діяльність» знаходимо таке визначення поняття «інноваційна діяльність» - діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Я. А. Жаліло та інші українські автори показали інноваційну природу сучасних чинників забезпечення конкурентоспроможності економіки й на основі аналізу інноваційної діяльності визначили певні шляхи її активізації та окреслили загальні контури інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Невід'ємним елементом інноваційної діяльності у всьому світі виступає держава. Держава виступає як координуюча стратегічна зв'язка в процесі планування і розвитку галузі. Потенціал держави в економічно розвинених державах величезний і його роль (особливо після розвитку фінансової кризи) в усіх областях економіки росте.

Сучасне ринкове господарство характеризується переходом до інноваційного розвитку, що став закономірним результатом еволюційного процесу, обумовленого тимчасовим характером інноваційної ренти, «нагородою», що являється свого роду, для інноваторів, першими що освоїли нововведення і мають на них монополію, і що полягає в зміні одного інноваційного циклу іншим. Процес переходу, що постійно поновлюється в масштабах товариства, від одного інноваційного циклу до іншого і характеризує, на наш погляд, інноваційний розвиток економіки. Такий

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

розвиток припускає визначення цілей і шляхів їх досягнення, історичних тенденцій, що склалися під впливом, що проявляється у формуванні ряду глибинних властивостей соціально-економічної системи, і пов'язане з виробленням стійкої реакції на потреби і умови розвитку товариства [3, С. 45], і відрізняється, по-перше, виключно інтенсивним характером, що супроводжується підвищенням ефективності виробництва на основі інновацій, що охоплюють основні структурні ланки економіки і товариства, - продуктивні сили, економічні стосунки, і, по-друге, приростом виробництва, що складається в основному з продукції тих галузей, які визначають технологічний прогрес і обслуговують потреби людини.

Проте, на нашу думку, в процесі аналізу інноваційного розвитку економіки необхідно спиратися не лише на існуючі теоретичні положення, але і на сформульований В. В. Леонтьєвим принцип, згідно з яким «економічні поняття безглузді і можуть лише вводити в оману, якщо відповідні процеси не можна оцінити реально, за допомогою економічної практики». Ефективність підходу, запропонованого В. В. Леонтьєвим, забезпечується виявленням сукупності ознак інноваційного розвитку національної економіки і правильним вибором показників, що комплексно характеризують положення з інноваційним розвитком тієї або іншої країни. Вивчення робіт, присвячених інноваційному розвитку економічних систем, дозволяє виділити основні ознаки, властиві інноваційному розвитку економіки. До них ми відносимо:

- зростання ролі науки в забезпеченні соціально-економічного розвитку, а також закономірне зростання інтеграції науки і виробництва;
- корінний стрибок інноваційної активності економічних агентів;
- випереджаюче зростання вкладень в нові знання і інновації над зростанням вкладень в основний капітал, що припускає посилення інноваційної орієнтації інвестицій;
- зростання ролі і значення нематеріальних активів, інтелектуального і людського капіталу, збільшення кількості осіб, зайнятих у сфері виробництва і освоєння нових знань і інновацій;
- активізацію наукової діяльності, націленої на отримання нових знань і забезпечення їх прикладного характеру;
- розширення ресурсної бази інноваційної діяльності;
- зміна імперативів господарської діяльності і мотиваційних критеріїв її здійснення, закріплення тісного зв'язку рівня конкурентоспроможності і ефективності господарської діяльності з рівнем інноваційного розвитку;
- розширення і підвищення значущості інноваційних(нецінових) компонентів конкуренції;
- активне регулювання інноваційної активності економічних агентів з боку держави, підтримку інновацій і винахідництва.

Крім того, услід за А. Фоломьєвим додатково можна виділити три комплексні ознаки інноваційного типу розвитку господарських систем:

- 1) новаторські цілі діяльності, її інноваційні результати в кожному періоді розвитку в порівнянні з попереднім;
- 2) інноваційні засоби досягнення новаторських цілей, тобто постійно оновлювана технологічна база;
- 3) сукупність внутрішніх і зовнішніх умов, що дозволяють забезпечувати інноваційну націленість виробництва на постійній відтворювальній основі [6].

Аналіз рівня інноваційного розвитку української економіки, визначення його позитивних і негативних тенденцій дозволяє нам зробити висновок, що основний імператив в цій сфері повинен залишитися за державним регулюванням, особливо в частині процесної складової, і перейти до дослідження ролі держави в інноваційному розвитку економіки.

Держава зацікавлена у розробці і впровадженні інновацій, передусім технологічних, вона формує такі умови для суб'єктів господарювання, в яких би вони у своєму самостійному виборі напряму діяльності тяжіли до інноваційної діяльності. В інноваційній сфері підприємці втягнені у новий вид конкуренції -технологічну. Вони зобов'язані встигати за швидкою заміною старої техніки на нову, і заміна ця все прискорюється. Науково-технічна діяльність, на відміну від інших, дозволяє сформувати умови не тільки нового виду конкуренції, а й кооперації, співпраці, об'єднання зусиль. Держава, з одного боку, має захищати конкурентне середовище, а з іншого, - підтримувати співробітництво у створенні нових технологій, оскільки технологічна конкуренція надзвичайно виснажлива і неефективна для суспільства, і держава має організовувати відповідний правовий та інституційний простір для підприємств-інноваторів.

Державна підтримка інноваційної сфери не є благодійною чи економічно невмотивованою акцією, а ґрунтується на виключно економічному розрахунку максимізації національного доходу.

Серед головних економічних функцій держави науковці виділяють такі: законодавче забезпечення функціонування ринкової та бюджетної систем; захист конкурентного середовища; перерозподіл національного доходу та багатства; вплив на перерозподіл ресурсів із метою зміни структури зайнятості та інфляції; стимулювання економічного зростання. Економічні функції держави реалізуються через економічну політику, що є системою макроекономічних цілей та засобів і методів їх досягнення.

Головними функціями держави в інноваційній сфері, як показав аналіз є законодавче забезпечення її функціонування і розвитку; захист конкурентного середовища в інноваційній сфері; формування умов для нарощення на-

ціонального багатства та максимізації національного доходу; вплив на перерозподіл ресурсів із метою досягнення прогресивної структури зайнятості; стимулювання активізації суб'єктів інноваційної діяльності задля економічного зростання тощо. Як держава реалізує економічні функції через економічну політику, так реалізація функцій держави в інноваційній сфері відбувається через її інноваційну політику у складі економічної політики.

Серед головних завдань державної інноваційної політики: формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності; створення умов для розвитку і збереження науково-технічного та інноваційного потенціалу; фінансова підтримка інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; створення умов для розвитку інноваційної діяльності; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

Державна інноваційна політика як складова економічної політики визначає головні цілі розвитку інноваційної сфери та здійснює вибір і застосування адекватних інструментів впливу для їх досягнення.

Об'єктом державної інноваційної політики виступає інноваційна сфера країни, її формують відносини між суб'єктами інноваційної діяльності під час її провадження. Результатом державної інноваційної політики виступають цілі розвитку інноваційної сфери, що відображають різницю між дійсним рівнем розвитку інноваційної сфери та бажаним.

Як зазначають Іванов О.В. та Сумак Н.А., забезпечення інноваційного розвитку регіонів має здійснюватися за такими основними етапами:

- формування і законодавче закріплення державної політики підтримки інноваційного розвитку регіонів;
- формування ефективно діючої регіональної інноваційної інфраструктури;
- розроблення програм інноваційного розвитку конкретних регіонів з урахуванням пріоритетних напрямів інноваційної діяльності регіонального рівня;
- реалізація програм інноваційного розвитку регіонів з поточним корегуванням.

Реалізація механізму регіонального регулювання інноваційної діяльності передбачає виокремлення ряду завдань або цілей, що поставлені регіональними органами влади, які можна розмежувати на стратегічні, проміжні та поточні. Всі вказані цілі вирішуються за допомогою використання відповідного набору методів та заходів регулювання інноваційної діяльності [2].

Методи реалізації інноваційної політики залежно від способу впливу можна розмежувати на правові, адміністративні та економічні. При цьому розрізняють прості методи, що передбачають один із способів впливу, і складні, які об'єднують в собі всі три способи.

Важливою складовою механізму регулювання інноваційної діяльності є застосування управлінських та фінансових важелів, дія яких направлена на активізацію інноваційних процесів. Використовуючи систему прямих та непрямих важелів впливу, держава регулює економічні умови інноваційної діяльності та визначає «правила гри» для всіх інститутів, що задіяні у інноваційній сфері. Непрямі важелі регулювання створюють умови для діяльності господарюючих суб'єктів та їх зацікавленості у впровадженні інновацій і виступають у таких формах, як податкове регулювання, цінова і фінансово-кредитна політика, державні замовлення тощо. Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється за допомогою правових, економічних та соціальних заходів.

До заходів прямого державного регулювання інноваційної сфери належать надання фінансової допомоги у вигляді інвестиційних надбавок, субсидій, дотацій, позичок на реалізацію пріоритетних інноваційних проектів та програм тощо. Традиційним інструментарієм прямого державного регулювання інноваційної сфери виступає розроблення державою нормативних актів, положень, інструкцій, що безпосередньо впливають на діяльність господарюючих суб'єктів. Особливо важливими є законодавчі і нормативні акти з питань оподаткування, інноваційної та інвестиційної діяльності, організаційно-правових форм діяльності тощо.

Фінансова політика є однією з складових частин економічної політики, мета якої спрямована на досягнення економічної стабільності та прогресу в умовах оптимального рівня основних макроекономічних показників.

Науковий загал, найчастіше розглядає фінансову політику як економічну категорію, яка відображає систему цілеспрямованих заходів з досягнення державою певної мети. Так, В.М. Федосов та інші відстоюють думку, що через фінансову політику відбувається вплив фінансів на економічний і соціальний розвиток суспільства. О.Д. Василик вважає, що фінансова політика держави, це "досить складна сфера діяльності законодавчої і виконавчої влади, яка включає заходи, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного і соціального розвитку".

Так, метою фінансової політики, - як зазначає О.Д. Василик, - є оптимальний розподіл ВВП між галузями народного господарства, соціальними групами населення, територіями. Саме на цій основі забезпечується стійке зростання економіки, удосконалення її структури, створення умов для розвитку державних установ, господарських суб'єктів і населення

Професор Василик О.Д. вказує, що своє конкретне вираження фінансова політика знаходить в чинній системі мобілізації фінансових ресурсів та їх використанні для задоволення різноманітних потреб держави, підприємницьких структур і населення. До того ж він виділяє її складові частини: бюджетну, податкову, кредитну, грошову, інве-

стиційну політику, не обходячи увагою деякі напрямки в галузі страхування, державного боргу, фондового ринку та співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

Український вчений-фінансист М.І. Мітіліно в праці "Основи фінансової науки" проводить думку про те, що між державою та її громадянами відбувається угода, в якій держава задовольняє певні потреби громадян, а останні сплачують за це певну суму грошей у формі податків. І порядок дії цієї угоди здійснюється за певними правилами, що встановлюються державою і проводяться за допомогою фінансової політики³⁴. Політичний і фінансово-економічний словник О. Сліпушко характеризує фінансову політику як систему заходів у сфері фінансів з метою цілеспрямованого впливу держави на розвиток фінансово-кредитної системи і національної економіки загалом. Опарін В.М. в навчальному посібнику "Фінанси (загальна теорія)" з теоретичної точки зору не розглядає окремо поняття фінансової політики, а в контексті моделей фінансових відносин у суспільстві, підкреслюючи, що в основі моделі розподілу і перерозподілу ВВП виступає роль і місце в ній держави. Тобто розподіл і перерозподіл відбувається не тільки на рівні держави, а й охоплює всі сфери суспільства, але при пріоритетній ролі держави.

У вітчизняній науковій літературі дефініція "фінансова політика" інтерпретується з різних позицій. Наприклад, П.І. Юхименко зазначає, що фінансова політика держави - це частина (підсистема) її економічної політики, яка є сукупністю законодавчих і нормативних актів, бюджетно-податкових, інших фінансових інструментів, інститутів та заходів державної влади, котрі згідно із законодавством мають повноваження щодо формування й використання фінансових ресурсів держави та регулюють фінансово-кредитні потоки у секторах економіки відповідно до стратегічних і тактичних цілей державної економічної політики [1].

В.І. Оспіщева та О.П. Близнюк при визначенні економічної сутності фінансової політики акцентують увагу на тому, що фінансова політика, з одного боку, є складовою економічної політики держави, у якій конкретизуються головні завдання економіки країни, визначається загальний обсяг фінансових ресурсів держави, а з іншого боку, фінансова політика - є відносно самостійною сферою діяльності держави, найважливішим засобом реалізації політики держави у будь-якій сфері суспільної діяльності.

І.О. Петровська та Д.В. Клиновий зазначають, що фінансова політика - це спосіб впливу фінансових відносин на економічний і соціальний розвиток суспільства, який знаходиться в безпосередній залежності від характеру виробництва і сутності виробничих відносин, проявляється в системі форм і методів мобілізації фінансових ресурсів та їх розподілі. Ковальов В.В. вважає, що фінансова політика – сукупність цілеспрямованих дій з використанням фінансових стосунків(фінансів), тобто – сукупність державних заходів по використанню фінансових стосунків для виконання державою своїх функцій.

На думку Яфінович О.Б., за своєю сутністю фінансова політика - це державне регулювання у сфері організації фінансових відносин і фінансової діяльності.

Узагальнюючи погляди вчених щодо трактування економічної сутності дефініції "фінансова політика", приєднаємось до думки, що фінансова політика держави – це визначений урядом напрямок діяльності, що передбачає цілісну сукупність організаційних, правових, інформаційних, інших заходів, спрямованих на ефективне формування фінансових ресурсів держави, їх розподіл, раціональне використання і контроль відповідних фінансових потоків за допомогою використання потенціалу фінансової системи та забезпечення функціонування фінансових механізмів.

Основа фінансової політики – стратегічні напрями, які визначають довгострокову і середньострокову перспективу використання фінансів і передбачають рішення головних завдань, витікаючих з особливостей функціонування економіки і соціальної сфери країни. Одночасно з цим держава здійснює вибір поточних тактичних цілей і завдань використання фінансових стосунків. Усі ці заходи тісно взаємозв'язані між собою і взаємозалежні.

Завданнями фінансової політики є:

- забезпечення умов для формування максимально можливих фінансових ресурсів;
- встановлення раціонального з точки зору держави розподілу і використання фінансових ресурсів;
- організація регулювання і стимулювання економічних і соціальних процесів фінансовими методами;
- вироблення фінансового механізму і його розвиток відповідно до цілей, що змінюються, і завдань стратегії;
- створення ефективної і максимально ділової системи управління фінансами.

Як зазначає Яфінович О.Б., особливість фінансової політики, що реалізує інноваційний розвиток, полягає у створенні умов і механізмів, які б стимулювали суб'єктів, що реалізують інноваційний проект до бачення перспектив отримання результату від реалізації інноваційного продукту.

На думку Яфінович О.Б., головними стратегічними цілями фінансової політики держави повинні стати наступні:

- забезпечення фінансової стабільності як головної умови і перспективності функціонування окремих суб'єктів;
- визначення стабільних і зрозумілих умов функціонування і взаємовідносин між окремими суб'єктами ринку, включаючи державу;
- створення вільного конкурентного середовища з рівними правами і законодавчо визначеними правилами гри для всіх його суб'єктів;
- фінансове забезпечення умов і створення сприятливого інвестиційного клімату [7].

Гуменюк Д.О. вважає, що функції держави в системі фінансового механізму розвитку інновацій полягають у

визначенні видів діяльності, які виступають об'єктом стимулюючого впливу держави; вибору відповідного інструменту державного стимулювання; участі у становленні системи партнерських відносин між державою і приватним сектором, яка дозволить стимулювати залучення інвестицій в інноваційну сферу. Стимулювання державою виявлення можливостей активізації інвестиційного, кредитного та фінансового забезпечення розвитку інновацій, поєднання різних методів та форм залучення фінансових ресурсів із різних джерел дозволить домогтися вагомих результатів науково-технічної та інноваційної діяльності.

Зарубіжний досвід і існуюча практика свідчать, що під впливом інноваційних процесів змінюється також структура економіки. За рахунок зростання ефективності використання ресурсів частина їх перерозподіляється в інші сфери діяльності.

До того ж інновації виступають безпосередньою причиною виникнення одних виробництв і галузей, а також поступового відмирання й зникнення інших. Інновації змінюють і економічну організацію суспільства. З'являються нові елементи в спектрі основних господарських структур (наприклад, венчурні фірми), трансформуються зміст їхніх взаємозв'язків. Відбуваються зрушення в структурі й реалізації різноманітних форм власності. Розвиваються технології управління. Вертикальні впливи в більшому ступені доповнюються горизонтальними зв'язками.

Відповідно змінюється й зміст власне державного регулювання економіки, що відбувається за рахунок істотно-го впливу інституціональних механізмів [3].

Розглядаючи функції держави в регулюванні економіки, доцільно виділити важливий аспект його діяльності - функціонування державної власності, що, у свою чергу, є основою реалізації функцій держави. У системі державного регулювання економіки її державний сектор займає особливе місце. З одного боку, він виступає як об'єкт державного регулювання в країні, де держава є повноважним власником і підприємцем, а з іншого боку - забезпечує реалізацію ряду рішень і заходів Уряду, що стосується комерційного сектора або зачіпає інтереси нації й економіки в цілому.

Варто також урахувати, що державний сектор економіки більш дієво реагує на залучення до економічного розвитку її інноваційного сектора, що поки знаходиться переважно в державній власності. Реалії свідчать, що вплив інноваційних процесів позначається не тільки на виробництві, але й практично на всіх аспектах громадського життя. Удосконалюється структура споживання як матеріальних благ, так і послуг. Розвивається політична культура. Динамічно змінюються правові, етичні й естетичні норми. Інноваційні процеси здобувають загальнодержавне значення в силу тотожності здатності нації до прогресу і її здатності продукувати і впроваджувати нововведення.

Висновки. Слід зазначити, що держава повинна створити всі необхідні умови по залученню підприємств у сферу НДДКР. В умовах підвищення державних видатків на НДДКР пропорційно повинна збільшуватися частка інноваційно активних підприємств, які також здійснюють фінансування витрат на НДДКР, тим самим забезпечуючи збереження структури фінансування даної сфери на користь останніх.

Література

1. Пересада А.А. *Управління інвестиційним процесом* / А.А. Пересада // - К.: Лібра, 2002. - 472 с.
2. Покропивний С.Ф. *Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання* / С.Ф. Покропивний // *Економіка України*. – 2000. – № 2. – С. 24.
3. Санто Б. *Інновація як средство економічного розвитку* / Санто Б. ; пер. с венг. / под ред. Б.В. Сазонова. - М.: Изд-во "Прогресс", 2000. - 325 с.
4. Фатхутдинов Р.А. *Інноваційний менеджмент = Innovatory management: підручник для студ. вузів за фахом і напрямком «менеджмент»* / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Бізнес- школа «Інтел-Синтез», 2003.
5. Черваньов Д.М. *Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України* / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. - К.: Вид-во "Знання", 2000. - 516 с.
6. Шумпетер Й. *Теорія економічного розвитку (Исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и цикла конъюнктуры)*: пер. с нем. / Й. Шумпетер // - М.: Изд-во "Прогресс", 2002. - 453 с.
7. Яфінович О.Б. *Фінансова політика забезпечення інноваційного розвитку України*. - Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.04.01 - фінанси, грошовий обіг і кредит. – Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, 2005.

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА РОЛЬ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ КРАЇНИ

Досліджено економічну сутність фінансів домогосподарств як окремої сфери фінансової системи країни, що здійснює активний вплив на розвиток економіки. Виділено особливості, характерні риси та основні функції фінансів домогосподарств.

Ключові слова: домогосподарство, суб'єкт економіки, фінанси домогосподарств, фінансові ресурси домогосподарств, фінансова система, фінансові відносини.

Исследована экономическая сущность финансов домохозяйств как отдельной сферы финансовой системы страны, которая осуществляет активное влияние на развитие экономики. Выделены особенности, характерные черты и основные функции финансов домохозяйств.

Ключевые слова: домохозяйство, субъект экономики, финансы домохозяйств, финансовые ресурсы домохозяйств, финансовая система, финансовые отношения.

Economic essence of finances of households is investigated as a separate sphere of the financial system of country which has an active influence on development of economy. Features and basic functions of finances of households are allocated.

Key words: household, subject of economy, finances of households, financial resources of households, financial system, financial relations.

Постановка проблеми. Фінанси домогосподарств суттєво впливають на розвиток фінансової системи країни внаслідок найактивнішої участі членів домогосподарств у самих різних фінансових відносинах. Дослідження сучасного погляду на фінанси домогосподарств складає важливу частину фінансової науки у зв'язку з тим, що Україна вступила до принципово нового етапу свого розвитку, де фінансові відносини домогосподарства набувають великого значення в соціально-економічному розвитку суспільства. Дослідження фінансів домогосподарств, їх фінансових відносин та інтересів мають бути пріоритетними, оскільки зростання добробуту кожної окремої людини укріплює всю систему держави та зменшує негативні прояви, які притаманні кожній сфері, де взаємодіють різні економічні суб'єкти.

Ступінь дослідження даної проблеми. Дослідження сучасних тенденцій функціонування домогосподарств у умовах ринкової економіки посідають чільне місце в колі інтересів Є. Болотіної, Н. Іванової, О. Зухба, О. Марець, О. Міроненко, М. Муслової, О. Шубної та ін. Участь домогосподарства у фінансових відносинах спровокувала необхідність дослідження місця та ролі даного суб'єкта у складі фінансової системи, що знайшло безпосереднє відображення у напрацюваннях С. Белозьорова, Н. Героніної, В. Глухова, Т. Кізима, І. Санько, В. Суркіна, С. Юрія та ін.

Однак, враховуючи відносну новизну функціонування домогосподарств як учасників фінансових відносин, в науковій літературі має місце досить широкий діапазон підходів до виділення фінансів домогосподарств як окремої складової фінансової системи України, що потребує уточнення та узагальнення.

Метою статті є узагальнення існуючих напрацювань щодо визначення економічної природи та ролі фінансів домогосподарств у складі фінансової системи України.

Виклад основного матеріалу. Фінансові відносини домогосподарств виступають фінансовим підґрунтям для розвитку всіх інших елементів фінансової системи внаслідок того, що в умовах створення демократичних держав з розвинутою соціально-економічною системою, домогосподарство стає головним суб'єктом фінансових відносин, яким підпорядковуються фінанси суб'єктів господарювання, фінанси держави тощо.

Отже, у сучасних умовах розвитку економіки домогосподарство як економічна одиниця господарювання є важливим суб'єктом фінансових відносин, взаємодіючи з державою, підприємствами і організаціями, а також інститутами фінансового ринку. Фінанси домогосподарств є невід'ємною складовою фінансової системи країни. З одного боку, домогосподарства постачають фінансові ресурси на фінансовий ринок. Таке постачання реалізується, перш за все, через розміщення накопичених особистих коштів в ті чи інші фінансові інструменти (депозити, цінні папери тощо). З іншого боку, домогосподарства є основним споживачем фінансових ресурсів: при дефіциті власних коштів для здійснення своїх економічних проектів, вони вступають у фінансові відносини з посередниками фінансової системи (банками, кредитними спілками тощо).

Для розуміння сутності фінансів домогосподарств, важливо визначитись із категорією "домогосподарство". Домогосподарство – сукупність фізичних одиниць – резидентів, що мають спільні економічні інтереси, функції, поведінку і джерела фінансування. Система національних рахунків дає визначення домогосподарства як невели-

кої групи людей, що проживають в одному помешканні, повністю або частково об'єднують свої доходи і майно, спільно споживають певні види товарів і послуг. Спільне проживання і ведення побуту передбачають спільні витрати, тобто члени домогосподарства повинні мати спільний бюджет для задоволення своїх потреб [1, с.342].

В Україні налічується близько 17,5 млн домогосподарств, з яких більше 12 млн проживає у містах, 5,5 млн - у сільській місцевості. Частка домогосподарств у кінцевому використанні валового внутрішнього продукту становить близько 55 % і тому вони відіграють важливу роль в національній економіці.

Потрібно зазначити, що в науковій літературі з фінансів не існує єдиного погляду на сутність фінансів домогосподарств, їх самостійного функціонування як сфери фінансової системи держави. Так, на пострадянському просторі фінанси домогосподарств виокремлюються та вивчаються відносно недавно: політичний лад, який панував у радянському суспільстві, домінування централізованих фінансів та певне витіснення всіх інших учасників економічних відносин, спровокувало відсутність теоретичних та практичних напрацювань щодо виділення фінансів домогосподарств у окремий об'єкт дослідження. Визначення місця фінансів домогосподарств в фінансовій системі залежить від розуміння сутності та структури фінансів взагалі, однак єдності щодо тлумачення категорії «фінанси» у науковій літературі не досягнуто.

Наукову думку щодо фінансів можна класифікувати взявши за основу ставлення дослідників до форми функціонування фінансів. Так, фінанси з утворенням та використанням фондів грошових коштів пов'язують А. Архіпов, О. Василик та ін. [2, с.305]. На противагу прибічникам фондової концепції, В. Опарін вважає «обмеження фінансів виключно процесами формування і використання фондів грошових коштів відірваним від реалій фінансової справи», а формування та використання фондів – «лише однією із форм прояву фінансів» [3, с.50-52]. В. Кудряшов тлумачить фінанси як «діяльність суб'єктів, пов'язану з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів з метою вирішення поставлених задач» [4, с.7].

Розгляд фінансів як сукупності відносин теж має варіації тлумачень. Так, А. Дробозіна, А. Архіпов визначають фінанси як економічні відносини. А. І. Балабанов та І. Т. Балабанов, В. Опарін наголошують на розгляді фінансів як сукупності грошових відносин [3]. С. Мочерний, Я. Ларіна, О. Плахотнюк визначають фінанси як «систему відносин економічної власності, що складаються між державою, підприємницькими структурами, домогосподарствами та іншими суб'єктами з приводу привласнення частини ВВП (а отже, їх формуванням, розподілом та використанням), з метою виконання державою покладених на неї функцій» [5, с.22].

Отже, можна говорити про досить широку палітру підходів та визначень. Тим паче, що зміни в економічному житті вносять свої корективи і в розвиток науки, що безпосередньо обумовлює можливість корегування раніше окреслених напрямків. Залежно від кута зору вченими до визначальних відносяться ті чи інші ознаки «фінансів» як явища, що зумовлює виникнення наукових дискусій та дебатів. З огляду на зазначене, цілком логічно є можливість існування різних підходів і до дослідження сфери фінансів домогосподарств. Необхідно відзначити, що в українській та російській науково-економічній та просвітницькій літературі зустрічаються поняття як «фінанси домогосподарств», так і «фінанси населення», «фінанси громадян», «фінанси населення сектора домогосподарств», «сімейні фінанси» тощо, що не може не викликати певної плутанини щодо їх вживання.

За визначенням колективу авторів на чолі з С. Юрієм, фінанси домогосподарств – сукупність економічних відносин, що виникають при утворенні, розподілі та використанні грошових доходів, заощаджень і грошових фондів громадян та їх сімей з метою задоволення особистих потреб громадян [1, с.345]. С. Лондар вважає, що фінанси домогосподарств - це регульовані у визначеному правовому полі за допомогою спеціальних методів, прийомів та інструментарію потоки коштів через мікрорівневу систему грошових фондів, які забезпечують функціонування і розвиток людей як фізичних осіб, їх економічну діяльність з метою придбання житла, підтримання здоров'я, здобуття освіти, отримання пенсії, забезпечення інших аспектів людської діяльності [6, с.78].

На думку Ю.Воробйова, фінанси домогосподарств – це економічна категорія, яка характеризує процес розподілу та перерозподілу частини вартості ВВП країни з метою формування фінансових ресурсів, грошових та негрошових доходів на рівні домогосподарств, забезпечення їх фінансових інтересів, підвищення загального рівня добробуту кожного члена домогосподарства [7, с.7]. Отже, головне призначення фінансів домогосподарств – це подальший процес розподілу вартості ВВП країни і визначення загальних пропорцій кінцевого споживання та заощадження.

Вивчення фінансів домогосподарств ускладнюється рядом факторів:

1. Відсутність регламентації дії домогосподарств стосовно розподілення їх доходу робить їх поведінку непередбачуваною і такою, що важко звести до спільного знаменника.

2. Небажання висвітлювати всі доходи, особливо ті, які були отримані від надання житла у оренду, отримання заробітної плати в конверті тощо.

3. Поляризація населення. Поляризація спостерігається за показниками доходу, за місцем проживання (місто – село, столиця – регіон). Загальний ступінь розшарування в Україні залишається досить високим. При цьому наявна в Україні статистична база, вибіркоче обстеження умов життя домогосподарств, що дозволяє здійснити зазначений аналіз, має певні недоліки, пов'язані з „неповним охопленням” обстеженням представників найбільш заможної групи.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

4. Вплив статі на отримані доходи (розрив у доходах жінок і чоловіків). Праця жінок більш поширена в низькооплачуваних галузях соціальної сфери – серед працівників освіти та охорони здоров'я чисельність жінок становить близько 80 %, тоді як у промисловості цей показник менший 40 %, що пов'язано як із законодавчим обмеженням використання праці жінок у шкідливих умовах (а вони найбільш поширені у високооплачуваних видах промислової діяльності), так і з поширеними стереотипами (виокремлення „жіночих” і „чоловічих” видів занять) та відмінності в системі переваг жінок і чоловіків щодо вибору професії та місця роботи. Як наслідок, середня заробітна плата жінок становить 75,2 % відповідного показника чоловіків.

5. Вплив складу сім'ї на характер фінансів домогосподарств. Рівень бідності сімей з дітьми перевищує такий показник серед домогосподарств без дітей.

6. Дослідження суб'єктивної поведінки, а не об'єктивних економічних процесів. На прийняття рішень і, як наслідок, стан фінансів домогосподарств впливають суб'єктивні оцінки стосовно економічної стабільності, рівня інфляції, курсу валют тощо. При цьому необхідно враховувати низьку фінансову досвідченість більшості домогосподарств, що призводить до не виваженості в прийнятті рішень і, як наслідок, нераціональності ведення власних фінансів [8, с.64].

Фінанси домогосподарств функціонують у грошовій формі, тому що грошові доходи у вигляді заробітної плати, пенсій, а також натуральні доходи, оцінюються у національній грошовій одиниці. Оскільки розподіл та використання доходів домогосподарств здійснюються у грошовій формі з використанням фондів грошових коштів, то фінанси домогосподарств мають всі ознаки фінансових відносин [9, с.5].

Виступаючи складовою фінансової системи, фінанси домогосподарств через непереривні вхідні та вихідні грошові потоки тісно пов'язана з іншими сферами фінансової системи:

- зі сферою державних фінансів через сплату податків, зборів, різних платежів, а натомість - отримання різних видів трансфертів, заробітної плати для державних службовців і працівників державних підприємств та установ;
- зі сферою недержавних підприємств та організацій – через отримання заробітної плати й сплату вартості товарів та послуг;
- зі сферою страхування – через сплату страхових платежів та отримання страхового відшкодування;
- зі сферою фінансового ринку через отримання кредитів та сплату відсотків за їх користування, розміщення депозитів та інвестування грошових коштів у цінні папери і т. ін.

Для фінансів домогосподарств і фінансів малих підприємств характерні такі ознаки:

По-перше, відсутність зовнішнього управління. Водночас існує внутрішнє управління з боку одного чи декількох членів домогосподарства (малого підприємства). При цьому об'єктом управління як у домогосподарства, так і в малому підприємстві є фінансово-господарська діяльність, тобто створення доходів, здійснення витрат, отримання прибутків. Суб'єктами управління виступають окремі члени домогосподарства чи малого підприємства.

По-друге, мале підприємство і домогосподарство знаходиться однаково під впливом з боку державних органів, зокрема податкової служби, органів державних фондів обов'язкового соціального страхування, НБУ, Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку тощо.

По-третє, частина фінансових ресурсів домогосподарств використовується індивідуальними підприємцями. При цьому вони вступають у різні фінансові відносини з іншими підприємствами, банками тощо, що також свідчить про досить самостійну роль фінансів домогосподарств у фінансовій системі держави.

По-четверте, домогосподарства і малі підприємства для своєї фінансово-господарської діяльності використовують перш за все власні фінансові ресурси, що формуються за рахунок власних доходів. Частина ж позикових ресурсів займає незначне місце в сукупних грошових коштах домогосподарств і малих підприємств, що обумовлено специфікою вітчизняного підприємця і домогосподарства.

По-п'яте, як домогосподарства, так і малі підприємства не використовують загально відомі системи фінансового прогнозування та планування, базуються на спрощеній системі обліку витрат та доходів, що також дає підстави для відношення фінансів домогосподарств до самостійної сфери фінансової системи держави [7, с.7].

На нашу думку, фінанси домогосподарств об'єктивно є самостійною сферою фінансових відносин, а тому її необхідно обов'язково відокремлювати при структуризації фінансової системи держави. Специфіка фінансових відносин, яка притаманна фінансам домогосподарств визначає доцільність їх відокремлення у складі фінансової системи держави.

Фінанси домогосподарств характеризуються наступними специфічними ознаками:

- 1) складні внутрішні зв'язки між членами домогосподарства, що впливають на фінансову поведінку як окремих членів, так і в цілому всього домогосподарства, які обумовлені неформальним характером фінансових, соціальних, психологічних та інших відносин між членами домогосподарства, що впливає на прийняття фінансових рішень, їх доцільність, спрямованість, ефективність;
- 2) мають соціально-фінансовий напрям, що спрямований на загальне зростання добробуту домогосподарства його членів, при забезпеченні власних інтересів, мінімізації ризиків, підвищення власної фінансової безпеки;
- 3) можливість домінування фінансових інтересів окремих членів домогосподарства;

4) розподіл доходів домогосподарства здійснюється виходячи з соціальних чи психологічних інтересів, а ні фінансово-господарських;

5) формування заощаджень, створення резервів здійснюється внаслідок бажання забезпечити фінансову стабільність та надійність домогосподарства в умовах невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища та внутрішніх неоднозначних ситуацій.

В сучасних умовах фінанси домогосподарств фактично об'єднують всі інші сфери фінансової системи внаслідок того, що держава, суб'єкти господарювання, фінансовий ринок і таке інше функціонують для забезпечення інтересів всієї сукупності домогосподарств, окремих домогосподарств, окремих їх членів.

Це твердження можливо довести наступним чином:

По-перше, сучасний розвиток і функціонування фінансів суб'єктів господарювання неможливий без фінансів домогосподарств у зв'язку з тим, що для створення будь-якого підприємства (формування статутного капіталу) необхідні фінансові ресурси, які фактично належать окремих домогосподарствам чи їхнім членам. Крім того, будь-яке підприємство для своєї діяльності повинно знайти та залучити трудові ресурси, постачальниками яких є домогосподарства.

По-друге, сукупність домогосподарств складають основу для існування та розвитку сучасної держави. Якщо домогосподарства виступають проти існування такої держави, то рано чи пізно така держава буде зруйнована, а на її місці з'явиться нова держава. Крім того, за рахунок фінансів домогосподарств держава утворює власні фінансові фонди, тобто бюджет країни, бюджети місцевих органів влади, різні цільові фонди економічного та соціального призначення.

По-третє, створення та функціонування фінансового ринку, його окремих сегментів залежить від фінансів домогосподарств. Там де фінанси домогосподарств не розвинуті, там не має розвинутого фінансового ринку. Це пов'язано з тим, що інститути фінансового ринку функціонують за рахунок акумулювання вільних коштів домогосподарств, їх активної участі в русі фінансових ресурсів і фінансових інструментів на цьому ринку.

Основу фінансів домогосподарств складають їх фінансові ресурси, які вони формують і використовують виходячи з власних можливостей та інтересів.

Основними видами діяльності домогосподарства, можливо визнати:

- а) трудова (робота по найму);
- б) підприємництво;
- в) ведення особистого підсобного господарства;
- г) інвестиційна;
- д) тіньова;
- е) інша.

Діяльність домогосподарства може бути:

- а) прибуткова, тоді домогосподарство може здійснювати заощадження та створювати нагромадження капіталу;
- б) беззбиткова, тоді доходи і витрати балансуються, але домогосподарство не може здійснювати заощадження та нагромаджувати капітал;
- в) збиткова, тоді домогосподарству потрібні постійна допомога з боку держави чи місцевої влади.

Фінансові ресурси домогосподарств найчастіше функціонують у безфондовій формі. Але є багато домогосподарств, які створюють власні фінансові фонди цільового призначення. Це фонди, які спрямовані на:

- 1) створення резервів на випадок негативної ситуації в житті домогосподарства;
- 2) фонд майбутнього розвитку домогосподарства (придбання житла, автомобілів, іншого дорогого майна);
- 3) фонд забезпечення інтересів підростаючого покоління;
- 4) фонд фінансування навчання дітей та дорослих;
- 5) фонд фінансування щорічного відпочинку;
- 6) фонд для фінансування ремонтів житла, автомобілів тощо;
- 7) фонд забезпечення старості;
- 8) інші фонди домогосподарства.

Створення таких фондів дає змогу домогосподарствам більш ефективно витратити власні чи запозичені фінансові ресурси виходячи із стратегії та тактики функціонування кожного домогосподарства.

Фондова форма фінансових ресурсів для домогосподарства має сенс тоді, коли:

- 1) домогосподарство має достатньо грошових коштів для поточного споживання;
- 2) домогосподарство не має бажання вкладати ці кошти в підприємницьку діяльність;
- 3) домогосподарство обирає таку форму інвестування вільних коштів як депозити, страхування, вкладання в цінні папери;
- 4) домогосподарство не бажає використовувати позикові ресурси для стратегічного чи тактичного розвитку;
- 5) домогосподарство може ефективно керувати своїми фінансовими ресурсами у фондовій формі.

Фондова форма існування фінансових ресурсів домогосподарств є поширена як у розвинутих країнах, так і в кра-

інах, що розвиваються. Однак фондова форма фінансових ресурсів більш складна внаслідок необхідності постійного контролю та керування своїми фондами. Звідси, відповідна частина домогосподарств не формують фонди фінансових ресурсів, а витрачають отримані доходи чи прибутки виходячи з сучасних потреб споживання, а при необхідності в грошових коштах звертаються до фінансових інститутів за позиковими коштами. Так діють багато мешканців західних країн, зокрема США, країн ЄС тощо. Водночас для українських домогосподарств характерною ознакою є створення запасів та резервів грошових коштів, які де-факто можливо розглядати як фонди фінансових ресурсів, але де-юре, це не фонди фінансових ресурсів в класичному їх розумінні, а кошти, що сховані в «скриньках чи скляних банках» і не акумулюються фінансовими інститутами, не вкладаються в цінні папери тощо. За таких обставин значна частина вільних коштів країни не працює що є гальмом в розвитку соціально-економічної системи держави.

Соціально-економічна сутність фінансів домогосподарств виявляється через розподільну, регулюючу, контрольну та інвестиційну функції. У більш загальному вигляді ці функції відповідають двом основним завданням: забезпеченню життєвих потреб сім'ї і розподілу.

Функція забезпечення життєвих потреб домогосподарства визначає реальні умови життя членів домогосподарства і залежно від типу економічної системи (адміністративно-командна, ринкова, змішана) володіє різними характеристиками.

Розподільна функція втілюється у тому, що національний дохід, який припадає на частку окремого домогосподарства, розподіляється між усіма його членами (як неповнолітніми, так і працюючими або непрацюючими), тим самим забезпечуючи безперервність процесу відтворення робочої сили як одного з факторів виробництва. При цьому суб'єктами є всі його члени, а об'єктом – наявний дохід домогосподарства – частина сукупного доходу, що залишається у розпорядженні після сплати податків та інших обов'язкових платежів. На практиці розподільна функція фінансів домогосподарств реалізується у відносинах між певним домогосподарством та іншими сферами або ланками фінансової системи (зокрема бюджетами, позабюджетними фондами, фінансами підприємств), утворюючи первинні і вторинні доходи; а також у межах одного домогосподарства у процесі розподілу сукупного доходу домогосподарства між його членами, формуючи таким чином відокремлені грошово-фінансові міні-фонди.

Домогосподарство є окремим суб'єктом господарювання, у якому рівень життя його членів повністю залежить від доходу, що під впливом певних факторів може збільшуватись або зменшуватись. Це зумовлює необхідність контролю як за зміною величини, так і цільовим використанням доходу в межах різних фондів, що є відображенням контрольної функції фінансів домогосподарств.

Узгодження економічних інтересів різних учасників домашнього господарства забезпечується їхнім регулюванням, під яким мається на увазі можлива зміна частини отриманого доходу, що припадає на одного члена домогосподарства. Отже, фінансам домашнього господарства властива ще одна важлива функція – регулююча, яка підтримує збалансований розвиток домогосподарства як економічної одиниці.

У країнах з розвинутою ринковою економікою важливою функцією фінансів домогосподарств є інвестиційна, яка зумовлена тим, що домогосподарства є одним із важливих постачальників фінансових ресурсів для економіки, де чверть національних заощаджень формується саме за рахунок заощаджень громадян.

Участь домогосподарств в економічних відносинах з приводу купівлі різного роду фінансових активів на ринку залежить від рівня доходності та ризику останніх. Зважаючи на всі переваги та ризики розміщення особистих заощаджень, домогосподарства здійснюють певний економічний вибір. На сучасному фінансовому ринку портфель придбаних фінансових активів домогосподарств є досить диференційованим і включає в себе як найменш, так і найбільш ризикові та доходні інструменти. Водночас, з розвитком ринкової економіки удосконалюються фінансові інструменти, які використовуються домогосподарствами. На сьогодні найбільш поширеними формами розміщення домогосподарствами своїх надлишкових коштів є депозитні рахунки в комерційних банках та кредитних спілках [10, с.19].

В Україні участь фізичних осіб в інвестиційних процесах характеризується доволі низьким рівнем, незначні обсяги тимчасово вільних коштів (заощаджень) населення спричинені низьким рівнем доходів, який обумовлює незначну схильність до заощаджень та значну недовіру до інститутів заощадження (банків, інвестиційних компаній, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній), низький рівень розвитку ощадних інституцій тощо.

Економічні відносини домогосподарств та кредиторів з приводу залучення домогосподарствами позикових фінансових ресурсів також відіграють досить важливу роль у розвитку фінансової сфери. В багатьох випадках значні суми позик, взятих населенням, викликають занепокоєння фахівців. Проте, для того, щоб оцінити реальний рівень кредитного навантаження на фізичну особу, потрібно, в першу чергу, здійснити порівняння обсягів позикових коштів та її власних фінансових активів. Оскільки рівень економічної освіченості домогосподарств постійно зростає, вони здатні власноруч ефективно управляти своїм домашнім кредитним портфелем. Крім того, показник можливості населення вимірюється не лише обсягом власних фінансових активів, але й реальними ресурсами (будинками, квартирами, машинами тощо), якими володіють домогосподарства, і свідчить, що сумарний обсяг їх багатства перевищує обсяг кредитних боргів.

Висновки. Фінанси домогосподарств виконують надзвичайно важливу роль як у функціонуванні фінансової системи, так і суспільства загалом. Фінанси домогосподарств забезпечують стабільність споживання у межах сус-

пільства, а також допомагають зберегти належність домогосподарства до певного суспільного класу при ймовірних випадкових коливаннях його доходів через здійснення господарської, інвестиційної, фінансової чи іншої діяльності. Розкриття теоретичних основ фінансів домогосподарств як повноправних учасників фінансових відносин може істотно вплинути на пошук ситуації щодо участі вітчизняних домогосподарств в економічних процесах, що є вкрай важливим для сучасних реалій функціонування української економіки.

Література

1. Фінанси [Текст]: Підручник [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін.] / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів [Текст]: Підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
3. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): монографія / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
4. Кудряшов В.П. Фінанси [Текст]: Навч. посіб./ В.П. Кудряшов. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 352с.
5. Сутність фінансів у контексті економічних відносин / С.В. Мочерний, Я.С.Ларіна, О.Я. Плахотнюк // Фінанси України. – 2005. - №3. – с.16-22.
6. Лондар С.Л. Фінанси [Текст]: Навч. посіб./ С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко – Вінниця: Нова книга, 2009. – 384с.
7. Воробйов Ю.М. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма / Ю.М. Воробйов // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2011. - № 4. - С.6-9.
8. Рябошапка Б.В. Фінанси домогосподарств як специфічний суб'єкт дослідження / Б.В. Рябошапка, Ю.І. Ляшенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. - № 3(50). – С.62-66
9. Юрій С.І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С.І. Юрій, Т.О. Кізіма // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 3-11.
10. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку: монографія / Т.О. Кізіма. – К.: Знання, 2010. – 431 с.

УДК 330.4:658.8:339.137.2

Штангрет А.М.,

д.е.н, доцент кафедри обліку і аудиту у ВПК, Українська академія друкарства

Караїм М.М.,

здобувач Української академії друкарства

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

В статті розглянуто сутність поняття «фінансова безпека підприємства» та окреслено методичні заходи здійснення антикризового управління фінансовою безпекою підприємства

Ключові слова: фінансова безпека, антикризове управління, небезпека, загроза, ризик, криза

В статье рассмотрены сущность понятия «финансовая безопасность предприятия» и намечены методические основы осуществления антикризисного управления финансовой безопасностью предприятия

Ключевые слова: финансовая безопасность, антикризисное управление, опасность, угроза, риск, кризис

The paper deals with the essence of the concept of "financial security company" and outlined the methodological principles of anticrisis management exercise financial security company

Key words: financial security, anticrisis management, risk, threat, risk, crisis.

Постановка проблеми. В умовах постійної та складно прогнозованої зміни зовнішнього середовища і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності вітчизняними підприємствами існує висока ймовірність виникнення загроз, реалізація яких може призвести до виникнення ознак кризового стану, а в подальшому і банкрутства.

Наочне відображення усіх процесів в умовах певного підприємства знаходить відображення, перше за все, в фінансовій сфері, а відтак актуальним є пошук та реалізація ефективних рішень для управління фінансовою безпекою, які повинні забезпечити гнучкість та адаптацію до умов, які змінюються, та, водночас, уможливити досягнення фінансових інтересів.

Наявність значної кількості загроз для стійкого та ефективного функціонування фінансової системи підприємства вимагає удосконалення існуючих та розроблення нових механізмів гарантування його фінансової безпеки, які б сприяли завчасному розпізнаванню зростання рівня небезпеки та прийняттю адекватних рішень як

важливій умови забезпечення необхідного для розвитку рівня економічної безпеки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні основи управління фінансовою безпекою підприємства відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як О. Ареф'єва, І. Бланк, О. Барановський, А. Воронкова, К. Горячева, Л. Донець, С. Ілляшенко, Г. Задорожний, М. Кизим, Т. Клебанов, Г. Козаченко, Л. Костирко, О. Ляшенко, Є. Олейников, В. Пономарьов, Р. Сайфулін, О. Терещенко, А. Шеремет, В. Шликов тощо. Результатами наукових пошуків стало визначення суті поняття фінансової безпеки, розроблення критеріїв та показників оцінка її рівня, визначення окремих елементів гарантування та управління нею як ключовою складовою економічної безпеки підприємства. Однак, низка питань, пов'язаних із удосконаленням системи управління фінансовою безпекою, ще залишаються недостатньо вивченими і потребують уваги.

Мета статті полягає в узагальненні наукового доробку щодо суті поняття «фінансова безпека» та визначенні методичних засад щодо управління процесом її гарантування.

Викладення основного матеріалу. В нових умовах господарювання фактичні результати діяльності більшості вітчизняних підприємств виявилися далекими від бажаних, про що засвідчує динаміка питомої ваги збиткових підприємств в Україні (рис. 1) [4].

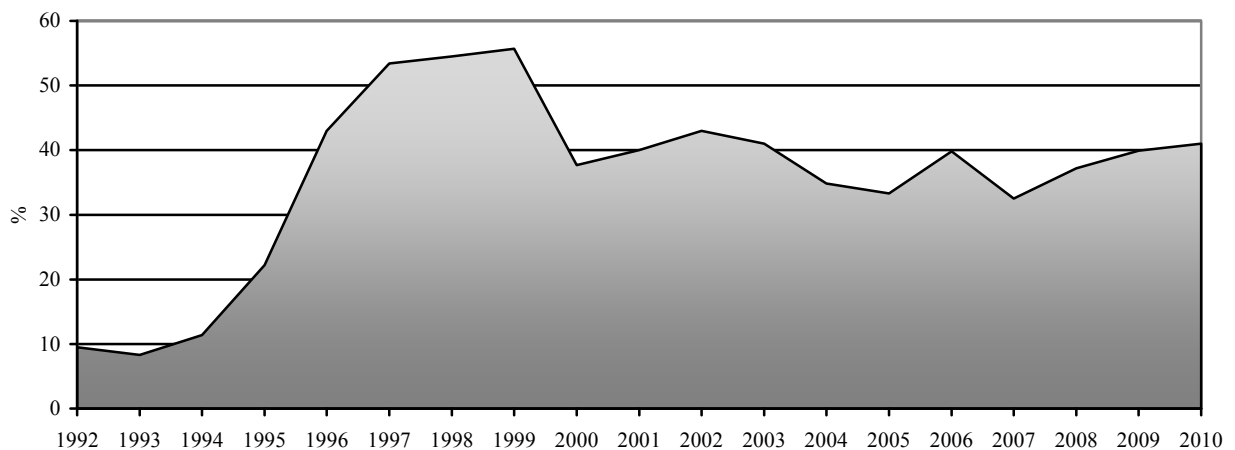


Рисунок 1. Частка збиткових підприємств в Україні

У 1993 р. даний показник складав лише 8,3%, але упродовж наступних шести років мало місце стрімке зростання, яке у 1999 р. сягнуло рівня 55,7%, тобто більше половини підприємств України були збитковими. Упродовж 2000-2010 рр. відбувалося як зниження, так і зростання цього важливого показника, але важливо, що у 2008-2010 рр. мало місце саме збільшення збитковості.

Аналіз збиткових підприємств у розрізі галузей економіки за 2000 - 2010 р. (рис. 2) [4] показав, що питома вага таких суб'єктів підприємницької діяльності не була стабільною.

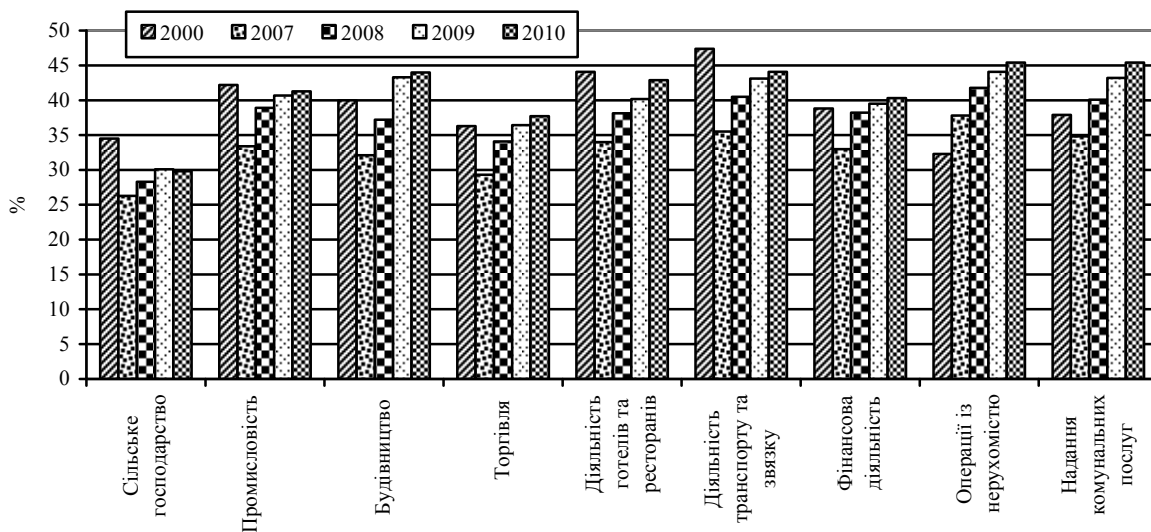


Рисунок 2. Частка збиткових підприємств по галузях економіки

Так, у 2000 р. найбільша частка збиткових підприємств спостерігалася в галузі транспорту і зв'язку - 43,1%, діяльності готелів та ресторанів – 44,1% та промисловості – 42,2%, а у 2010-му: операцій із нерухомістю та надання комунальних послуг – 45,4%, діяльність транспорту та зв'язку – 44,1, будівництві – 44,0%. Крім того, з 9 наведених груп підприємств (рис. 2) 6 мають питому вагу збиткових підприємств вищу за середнє значення по країні (вище 41,9%).

Більш детальний аналіз підприємств за галузями промисловості говорить про те, що у 2005-2010 рр. частка збиткових підприємств була негативно високою за усіма видами діяльності, але у 2010-му вона сягнула критичного рівня стосовно металургійного виробництва – 46,2% та добувної промисловості – 44,4% (рис. 3) [4].

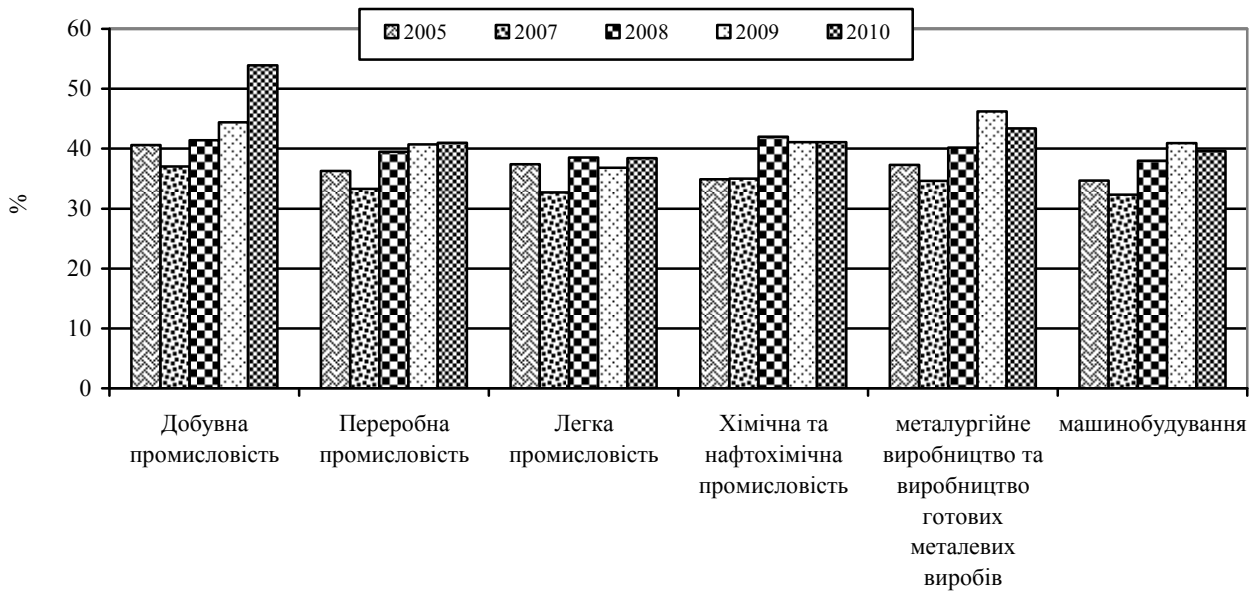


Рисунок 3. Частка збиткових підприємств за галузями промисловості (вибірково)

У відповідності до отриманих результатів, можна стверджувати, що виявлений високий рівень збитковості, який характерний для усіх видів діяльності, становить суттєву небезпеку як для національної економіки, так і для соціальної стабільності в країні.

На нашу точку зору, поточна фінансова нестабільність та низька ефективність господарської діяльності промислових підприємств обумовлена дією наступних чинників:

- посиленням фінансової кризи, зростанням рівня інфляції та розбалансування системи грошового обігу в державі;
- надлишком продукції на зовнішньому ринку, посиленням конкуренції та засиллям товарів іноземного виробництва на внутрішньому ринку;
- високим рівнем митних і валютних бар'єрів, які знижують конкурентоспроможність вітчизняних товарів;
- негативним впливом чинників політичної нестабільності;
- низькою конкурентоспроможністю вітчизняних товарів, яка спричинена високим рівнем її енерго- та матеріаломісткості;
- систематичною та, водночас, непередбачуваною за характером зміною законодавчого поля діяльності суб'єктів господарювання;
- виснаженістю інвестиційних ресурсів та пасивною інноваційною політикою, що спричиняє сировинну спеціалізацію та низькі темпи розвитку підприємництва в Україні.

Проблеми забезпечення безпеки кожного підприємства є досить новими, в зв'язку з чим виникає необхідність в науковій і практичній розробці даної проблеми, визначенні сутності безпеки в цілому і фінансової як однієї із ключових підсистем економічної безпеки, розроблення ефективних механізмів управління.

Здійснене теоретичне дослідження дозволило виявити, що в науковій літературі існують визначення категорії «фінансова безпека підприємства», які певним чином різняться між собою за суттю, ключовими пріоритетами та завданнями. Проведене групування дозволило виділити наявність кількох визначальних підходів до трактування зазначеного поняття, коротка характеристика яких представлена нижче.

У відповідності до першого підходу, який присутній в наукових працях Т. Вечканова, Т. Кузенко та М. Мікуліної фінансова безпека безпосередньо пов'язується із ефективністю використання корпоративних ресурсів. Так, для прикладу, Т. Кузенко дає визначення досліджуваного поняття як стану найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності

бізнесу, якості управління та використання основних і оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського становища і перспектив її технологічного та фінансового розвитку [2].

Другий підхід, представниками якого можна вважати І. Бланка, К. Горячеву, С. Ілляшенка та В. Шелеста, визначає пріоритетним для фінансової безпеки забезпечення стійкості фінансового стану підприємства. Характерним є визначення дане І. Бланком, у відповідності до якого фінансова безпека підприємства – це кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в нинішньому і перспективному періоді [1].

Третій підхід об'єднав в собі точки зору А. Загороднього, Д. Кіма, Р. Папехіна та Н. Реверчук, які вбачають в фінансовій безпеці, перш за все, захист підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз. Для прикладу, Н. Реверчук трактує фінансову безпеку як засіб захисту від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів [3].

Узагальнюючи отримані результати, можна стверджувати, що кожен із виділених підходів характеризує важливі аспекти реалізації фінансової безпеки на мікрорівні, а в сукупності вони всесторонньо відображають пріоритети та ключові завдання цієї складової економічної безпеки в сучасних умовах господарювання.

В науковій літературі для досягнення узагальнених вище пріоритетів в фінансовій сфері підприємства визначаються частково споріднені поняття «управління фінансовою безпекою», «антикризове управління» та «антикризове фінансове управління».

На нашу точку зору, ґрунтуючись на фактичних умовах господарювання вітчизняних підприємств та спираючись на теоретичні доробки Н. Туленкова, який доводить, що будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні ризику та небезпеки кризових ситуацій [5], доцільним є розроблення відповідного методичного забезпечення щодо терміну «антикризове управління фінансовою безпекою». Зазначене ґрунтується на таких ключових позиціях:

- стан «абсолютної» безпеки, попри теоретичне обґрунтування, реально існувати не може в наслідок функціонування підприємства як відкритої системи та систематичної зміни зовнішнього середовища;

- наявність ризиків та загроз, які спричиняють зростання рівня небезпеки та розвиток кризових процесів вимагають застосування антикризового управління;

- в залежності від фактичного рівня фінансової безпеки, антикризове управління може мати характер «превентивного», тобто спрямованого на визначення, ідентифікацію й розпізнавання загроз та ризиків та на основі цього розроблення та реалізацію запобіжних випереджаючих заходів з метою недопущення виникнення та розвитку кризових процесів, або ж «активного», який передбачає розроблення та реалізацію управлінських рішень щодо нейтралізації кризових явищ та ситуацій, ліквідації негативних наслідків їх дії, виходу з кризового стану.

У відповідності до зазначеного, на нашу точку зору, незалежно від фактичного рівня фінансової безпеки, процес гарантування повинен здійснюватися шляхом реалізації антикризового управління. Безперечно, що викласти усі методичні засади антикризового управління фінансовою безпекою в межах однієї статті є складно, тому ми зосередимо увагу лише на ключових аспектах.

Основна мета антикризового управління фінансовою безпекою, на нашу точку зору, полягає у забезпеченні стійкості підприємства до впливу зовнішніх та внутрішніх чинників, виявленні, нейтралізації та ліквідації наслідків дії загроз та ризиків, гарантування необхідного для розвитку рівня безпеки та реалізації фінансових інтересів.

Об'єктом антикризового управління досліджуваної складової економічної безпеки виступає фінансова діяльність підприємства, а суб'єктами – керівництво підприємства та його персонал.

Система антикризового управління, в процесі забезпечення фінансової безпеки підприємства, повинна бути спрямована на вирішення таких завдань:

- ідентифікація загроз та ризиків як причин зростання рівня небезпеки в процесі господарської діяльності підприємства;

- визначення індикаторів фінансової безпеки підприємства;

- розроблення системи моніторингу фінансової безпеки;

- визначення критичних значень індикаторів фінансової безпеки;

- систематичний моніторинг рівня фінансової безпеки;

- розробка антикризових рішень, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки підприємства;

- узгодження процесу реалізації антикризових рішень щодо фінансової безпеки із завданнями та пріоритетами інших складових економічної безпеки;

- контроль за реалізацією рішень, їх оцінка та корегування;

Ефективність здійснення антикризового управління фінансовою безпекою підприємства безпосередньо залежить від:

- якості підготовки персоналу, який повинен приймати обґрунтовані рішення в умовах не завжди повної інформації, бути готовим діяти в нестандартних умовах, бути підготовленим та володіти необхідними знаннями;
- чіткості функціонування системи моніторингу, яка б надавала повну інформацію про поточний рівень, динаміку та можливі зміни рівня фінансової безпеки;
- існування та дії системи превентивного управління, яка б дозволила своєчасно відчутти сигнали про формування внутрішніх та зовнішніх чинників і процесів, здатних спричинити виникнення та розвиток загрози та ризику, передбачити їх настання та можливі наслідки.

В складних умовах господарювання, якими характеризується вітчизняна економіка, система антикризового управління має набувати своїх специфічних рис на кожному із управлінських рівнів і бути об'єднана спеціальною програмою стратегічного розвитку підприємства, що дозволить випереджати та запобігати неплатоспроможності та неспроможності підприємства, своєчасно долати тимчасові перешкоди, що виникли, зберігати та збільшувати ринкові позиції за будь-яких зовнішніх (економічних, політичних, соціальних) умов, спираючись, в основному, на власні ресурси, забезпечувати сталий розвиток підприємства на траєкторії економічного зросту.

Висновок. Реалізація антикризового управління фінансовою безпекою підприємства покликано стабілізувати процес функціонування певного суб'єкта підприємницької діяльності, збільшити гнучкість, адаптивність та стійкість до змін зовнішнього середовища та дії негативних факторів, забезпечити більшу високу ефективність використання наявних ресурсів. Особливістю цього управління, порівняно з іншими функціональними видами управління є те, що ухвалення рішень в переважній більшості випадків здійснюється в умовах високого рівня невизначеності, дефіциту часу, недостатності фінансових ресурсів, зниженої керованості підприємством, наявності ознак розвитку кризових процесів.

Відмінністю саме антикризового управління фінансовою безпекою є те, що зростання рівня небезпеки стосовно інших складових економічної безпеки стає явним лише за результатами моніторингу рівня фінансової безпеки, а відтак потребує застосування комплексних та, перш за все, превентивних заходів.

За результатами проведеного дослідження було охарактеризовано різноманіття підходів до трактування поняття «фінансова безпека підприємства», визначено ключові параметри реалізації антикризового управління фінансовою безпекою на мікрорівні. Подальшого вдосконалення потребують методичні засади процесу прийняття антикризових рішень в процесі гарантування фінансової безпеки підприємства.

Література

1. Бланк И.А. *Управление финансовой безопасностью предприятия* / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 784 с.
2. Кузенко Т.Б. *Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки* / Т.Б. Кузенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – №1(91). – С. 98–103.
3. Реверчук Н.Й. *Управління економічною безпекою підприємницьких структур: моногр.* / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІНБУ, 2004. – 175 с.
4. *Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О.Г. Осауленка // Держкомстат України*. – К.: Техніка, 2011. – 566 с.
5. Туленков Н.В. *Антикризисный менеджмент* / Н.В. Туленков // *Персонал*. – 1998. – № 6. – С. 19-25.

УДК 336:378.095

Троцик Т.І.,

аспірант Київського національного торгового-економічного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ НА РОЗВИТОК НАУКИ

У статті досліджено діяльність наукових установ України; обґрунтовано систему бюджетного фінансування науково-технічних досліджень; показано значення державних цільових програм у ефективному використанні бюджетних коштів на наукові дослідження, здійснено аналіз видатків за бюджетними програмами на наукові дослідження.

Ключові слова: діяльність наукових установ; бюджетне фінансування; науково-технічні дослідження; ефективність використання бюджетних коштів, видатки на бюджетні програми.

В статье исследована деятельность научных учреждений Украины; обоснована система бюджетного финансирования научно-технических исследований; показано значение государственных целевых программ в

эффективном использовании бюджетных средств на научные исследования, осуществлен анализ расходов по бюджетным программам на научные исследования.

Ключевые слова: *деятельность научных учреждений; бюджетное финансирование, научно-технические исследования; эффективность использования бюджетных средств, расходы на бюджетные программы.*

The article examines the activities of scientific institutions of Ukraine grounded system of budget financing of scientific and technical research and shows the value of government programs in the effective use of budget funds for scientific research, the analysis of the budget program for scientific research.

Key words: *activities of research institutions, government funding, scientific and technical research, the effectiveness of the use of budget funds spending budget program.*

Актуальність проблеми. В умовах розвитку суспільства знань зростає роль вищої освіти і науки. Наука стає основою росту ВВП, рівня національних економік та добробуту населення, адже наукові розробки та наукові дослідження являються найбільшим капіталом суспільства. Проте рівень розвитку науки знаходиться у прямій залежності від рівня фінансування наукових установ, державних цільових програм на наукові дослідження. Сьогодні йде активний пошук ефективної моделі використання бюджетних коштів на розвиток науки, тому обрана нами тема дослідження актуальна і важлива в курсі економічних наук.

Проблеми фінансового забезпечення розвитку науки в Україні досліджують Т.Боголіб, Л.Бурдонос, Є.Бойко, В.Куценко, В.Новіков, Л.Федулова; російські вчені А.Анчишкіна, В.Афанасьєва, В.Басова, В.Жамін, С.Костаняк, С.Струмлілн, Д.Чупрунов; зарубіжні вчені Г.Беккер, Ч.Бенсон, М.Блаут, Грегорі Дж. Брок, Дж.Вейзе, Е.Деннісон, П.Друкер, Ф.Махлуп, Т.Шульц.

Разом з тим відсутнє комплексне дослідження досить важливої проблеми – оцінки ефективності використання бюджетних коштів на розвиток науки, що і зумовило вибір теми та мети дослідження.

Виклад основного матеріалу. В Україні діє широка мережа наукових установ з її координуючим центром – Національною академією наук України. Всі науково-дослідні організації загальнонаукового профілю перебувають у віданні Національної академії наук України і здійснюють розробку теоретичних проблем, що мають загальнодержавне значення. Вони включають науково-дослідні, конструкторські, проектно-конструкторські та технологічні організації, підпорядковані різним міністерствам і відомствам, що здійснюють розробку проблем прикладного характеру. За рахунок бюджетних коштів в Україні фінансується майже третина наукових і науково-технічних робіт. Це в основному такі наукові заходи:

- фундаментальні дослідження і розробки, в тому числі оборонного характеру;
- розробки, що відображають пріоритетний напрямок розвитку науки і техніки;
- прикладні науково-технічні розробки загальнодержавного значення;
- науково-технічні розробки, що реалізуються за співробітництвом на основі міждержавних угод.

Бюджетне фінансування науково-технічних досліджень здійснюється за такими трьома напрямками:

- а. шляхом базового фінансування у формі підтримки фундаментальних досліджень, що виконують наукові установи і вищі навчальні заклади;
- б. цільове фінансування науково-технічних програм та наукових розробок і досліджень з пріоритетних напрямків науки і техніки;
- в. фінансування окремих наукових досліджень і розробок на основі контрактів, що пройшли конкурсний відбір [1].

Оскільки бюджетні кошти, що спрямовуються на розвиток науки, є досить обмеженими, то держава застосовує фінансово-кредитні важелі стимулювання для суб'єктів науково-технічної діяльності. Це, зокрема, створення інноваційних фондів, сприяння організації і комерційній діяльності комерційних банків, заснованих на різних формах власності, а також здійснення пільгового оподаткування і кредитування, запровадження прискореної амортизації основних засобів суб'єктів господарювання, що здійснюють роботи з пріоритетних напрямків науково-технічного прогресу. Обсяг витрат для кожного наукового закладу визначається планами науково-дослідних робіт і відображається у кошторисі за категоріями видатків згідно з економічною класифікацією. Значну частку за кошторисами у більшості науково-дослідних організацій становлять витрати на оплату праці. Фонд заробітної плати розраховують, виходячи із структури штату, затвердженої керівником, типових штатів для даної категорії наукових установ та діючої схеми посадових окладів. Науково-дослідні організації, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів, складають кошторис доходів і видатків за встановленою формою. Величина бюджетних асигнувань залежить від обсягів робіт, виробничих показників науково-технічних досліджень, бюджетних норм, нормативів, тарифів тощо. Витрати для кожного наукового закладу формуються залежно від плану науково-дослідних робіт і знаходять своє відображення в кошторисі за категоріями видатків бюджетної класифікації [1].

Національна Академія Наук України є головним розпорядником бюджетних коштів на розвиток науки. НАН України розробляє державні цільові програми та визначає їх завдання. Державна цільова програма - це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави,

окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням. Як підтверджує світовий досвід, використання програмно-цільового управління наукою дає можливість підвищення результативності наукових досліджень і розробок при одночасному забезпеченні ефективності використання бюджетних коштів, що є особливо актуальним в характерних для України умовах обмеженості фінансових ресурсів. Видатки за бюджетною програмою "Дослідження, наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами та державним замовленням, виконання міжнародних наукових та науково-технічних програм і проектів вищими навчальними закладами та науковими установами" у Державному бюджеті України на 2012 рік були передбачені у сумі 564 379,4 тис. грн., з них по загальному фонду - 442 161,9 тис. грн., спеціальному - 122 217,5 тис. [4]. гривень. У 2012 році виконання робіт з наукових досліджень і розробок здійснювали 121 наукова установа, якими були здійснені 1144 фундаментальних досліджень, 821 прикладну наукову розробку, 9 наукових та науково-технічних розробок за державними цільовими програмами. За рахунок коштів загального фонду планувалося здійснювати підготовку 30 аспірантів та успішно було виконано цей план. Видатки за бюджетною програмою "Державні премії, стипендії та гранти в галузі освіти, науки і техніки" у Державного бюджету України на 2012 рік було передбачено по загальному фонду у сумі 13 811,3 тис. гривень. У 2012 році було призначено 20 Державних премій України в галузі науки і техніки, 40 щорічних премій Президента України для молодих учених, 300 стипендій Президента України, 284 стипендії Кабінету Міністрів України молодим ученим [4].

Аналіз даних експертних оцінок, отриманих в рамках виконання Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку України, свідчить, що вітчизняна наука зберегла здатність за певних умов виконувати дослідження і отримувати результати світового рівня з наступних напрямів:

- розробка новітніх розділів математики (зокрема в теорії функцій, функціональному аналізі) та теоретичної фізики;

- дослідження наноструктур і розробка нанотехнологій;
- радіофізика міліметрового та субміліметрового діапазону;
- імунобіотехнології, біосенсорика та молекулярна діагностика;
- біотехнологія рослин та біофізика; біодеградація;
- кріобіологія та кріомедицина; нейронаука, зокрема нейрофізіологія;
- інформатика;
- мікро- та оптоелектроніка;
- аерокосмічні технології, а також у низці інших напрямів фізики, хімії, біології.

Україна зберегла також потужний, практично безпрецедентний, принаймні для Європи, потенціал матеріалознавчої науки, зокрема в таких напрямках світового значення:

- управління процесами структуроутворення, формування властивостей конструкційних та інструментальних матеріалів, їх зварювання, в тому числі з використанням висококонцентрованих джерел енергії та електромагнітного впливу (електронно- та іонно-променеві технології, лазерні технології тощо);

- розробка технологій виробництва функціональних матеріалів для електроніки, лазерної та діагностичної техніки;

- створення новітніх композиційних матеріалів та вивчення механічних властивостей побудованих на їх основі складних конструкцій і систем;

- розробка технологій виробництва синтетичних алмазів та інших надтвердих матеріалів, а також інструменту на їх основі.

Ціла низка конкурентоспроможних вітчизняних розробок вже сьогодні могла б потужно вийти на світовий ринок. Серед них:

- технологія і комплекс апаратури для зварювання живих тканин при хірургічних операціях;
- поліорганосилоксинові адсорбенти;
- вітчизняні антибіотики – циклоспорини;
- одержання на основі вітчизняних технологій титанових сплавів;
- вітчизняні надтверді матеріали та інструмент на їх основі та інші.

Про збережений потенціал вітчизняної науки свідчить і той факт, що молоді українські вчені беруть активну участь в загальноєвропейському та світовому ринках наукових кадрів і наукових розробок та користуються на ньому значним попитом. Щоб довести це, маємо статистику, за якою сьогодні значна частина докторів наук і майже половина кандидатів перетнули пенсійний вік, а середній вік науковців більшості інститутів наближається до 55 років.

У таблиці 1. представлено показники зростання фінансування галузей вітчизняної науки з урахуванням інфляції. При цьому галузі розташовані в порядку, що визначається темпами цього зростання. У правій колонці наводяться середні витрати на одного дослідника у 2010 році в поточних цінах.

Як видно, серед найбільших пріоритетів України в останні роки були суспільні науки: їх реальне фінансування у 2011 році збільшилось у 2,2 рази, проте не всі їх галузі підтримувались однаково. Зокрема, витрати на дослі-

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

дження в галузі фізичного виховання та спорту, які вітчизняна статистика також відносить до суспільних наук, з 2008 по 2011 рік зросли у 160 разів [2]. Потім, щоправда, наука про фізичне виховання не втрималась на цій рекордній висоті, але все ж залишила далеко позаду всі інші: у 2011 році витрати на цю галузь досліджень були у 74 рази більшими, ніж у 2008 році [2]. На другому місці по затребуваності державними і недержавними замовниками після фізичного виховання і спорту виявились політичні науки – витрати на дослідження в цій галузі зросли з 2008 року у 21,3 рази, особливо великий відрив у їх фінансуванні відбувся у 2008–2011 роках. При цьому за питомими витратами на одного дослідника ця галузь переважає технічні, фізико-математичні, біологічні, хімічні і тим більше всі інші науки, незважаючи на те, що витрати на експериментальне обладнання і матеріали тут незрівнянно менші. На третьому місці в рейтингу зростання – юридичні науки: відбулося нарощування реального їх фінансування майже у 6 разів. Отже, реальний рейтинг пріоритетності у нарощуванні фінансування української науки зовсім не схожий на затверджені законом пріоритети розвитку науки і техніки. При цьому, якщо більшу частину табл. 1 можна віднести до «зони, де темпи зростання бажано збільшити», то нижню – заштриховану – слід назвати «зоною біди» – напрями науки, які опинилися на 20–23 місцях фактично не мають можливостей навіть для мінімального розвитку. Вони все ще «ледь виживають».

Таблиця 1. Зростання фінансування галузей науки в 2011 р. порівняно з 2008 р.

| Місце (рейтинг) | Галузь науки | Зростання загального фінансування в 2011р. порівняно з 2008 р. (рази) | Зростання витрат на 1 дослідника в 2011р. порівняно з 2008 р. (рази) | Витрати на 1 дослідника в 2011 р. (тис. грн) |
|-----------------|----------------------------|---|--|--|
| 1 | фізичне виховання і спорт | 74 | 133,2 | 49,4 |
| 2 | політичні науки | 21,3 | 2,88 | 98,6 |
| 3 | юридичні науки | 6 | 1,63 | 56,3 |
| 4 | філологічні | 4,8 | 3,48 | 55,1 |
| 5 | біологічні | 2,91 | 2,05 | 67 |
| 6 | мистецтвознавство | 2,7 | 4,21 | 72,5 |
| 7 | фізико-математичні | 2,49 | 2,03 | 68,9 |
| 8 | геологічні | 2,42 | 1,54 | 70,1 |
| 9 | соціологічні | 1,92 | 2,08 | 65,4 |
| 10 | географічні | 1,9 | 2,97 | 49,0 |
| 11 | будівництво та архітектура | 1,89 | 3,56 | 83,5 |
| 12 | психологічні | 1,8 | 1,09 | 33,4 |
| 13 | педагогічні | 1,66 | 1,43 | 46,7 |
| 14 | економічні | 1,59 | 1,73 | 65,6 |
| 15 | філософські | 1,42 | 0,96 | 48,6 |
| 16 | хімічні | 1,25 | 2,08 | 87,1 |
| 17 | медичні | 1,23 | 1,25 | 54,0 |
| 18 | сільськогосподарські | 1,22 | 1,31 | 58,7 |
| 19 | ветеринарні | 1,17 | 1,29 | 65,2 |
| 20 | транспорт | 1,0 | 1,04 | 61,9 |
| 21 | технічні (в цілому) | 0,9 | 2,56 | 95,8 |
| 22 | історичні | 0,69 | 0,47 | 40,0 |
| 23 | фармацевтичні | 0,54 | 1,27 | 63,5 |

відношення фінансування 2011 року до рівня 2008 року – розраховано за статистичними даними [2].

На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що система фінансування науки в Україні, яка дісталась нам у спадок від Радянського Союзу, не відповідає викликам сьогодення і потребує докорінного реформування, а саме:

1. У бюджетному фінансуванні наукової сфери держава повинна більш активно застосовувати програмно-цільові та грантові принципи розподілу коштів на проведення наукових досліджень, які мають важливе значення для вирішення соціально-економічних проблем країни. Ці інструменти бюджетного фінансування є найбільш поширеними за кордоном, а в Україні на їх частку припадає всього 5,7% від загального обсягу бюджетного фінансування науки.

2. З метою диверсифікації джерел фінансування наукової діяльності потрібно внести необхідні зміни в законодавство України та забезпечити створення державних і недержавних наукових фондів, галузевих інноваційних та інвестиційних фондів, венчурних фірм, фінансово-кредитних установ та інших форм підтримки науково-інноваційної сфери із залученням на вигідних умовах під державні гарантії коштів приватного капіталу, які б фінансово забезпечували створення та апробацію науково-технічних розробок та доведення їх до промислового виробництва.

3. В умовах дефіциту державних коштів та з метою підвищення зацікавленості до результатів наукових досліджень з боку вітчизняних підприємців державі потрібно створити для них економічно сприятливі умови, а саме: застосовувати різноманітні податкові, кредитні, митні пільги, субсидії, ввести санкції за випуск застарілої продукції

та невикористання екологобезпечних, ресурсо- та енергоощадних технологій. Такі непрямі методи фінансування наукової діяльності до того ж є економічно обґрунтованими, оскільки вимагають значно менших бюджетних коштів, ніж пряме фінансування та охоплюють дуже широке коло суб'єктів наукової й інноваційної діяльності.

4. Назріла гостра необхідність реформування системи оплати праці в Україні, оскільки за умов наявності дешевої робочої сили підприємцю немає потреби економити власні ресурси, впроваджувати новітні технології, втілювати інноваційні ідеї тощо

Висновки. Для розв'язання проблеми є необхідним перегляд існуючих механізмів розподілу та використання бюджетного фінансування науки з метою підвищення результативності діяльності та ефективності управління державним сектором наукових досліджень і розробок, а також створення ефективних механізмів стимулювання залучення позабюджетних коштів у наукову сферу. З урахуванням існуючого рівня наукоємності валового внутрішнього продукту України, масштабів вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок та ролі бюджетного фінансування науки у соціальному забезпеченні наукових працівників розв'язання проблеми передбачається здійснювати шляхом:

- збереження існуючих обсягів базового фінансування діяльності бюджетних наукових установ з урахуванням зростання обсягу мінімальної заробітної плати та росту цін і тарифів на оплату послуг зв'язку, енергоносіїв та комунальних послуг;

- підвищення конкуренції у сфері наукових досліджень і розробок шляхом спрямування додаткових бюджетних коштів на виконання проектів наукових досліджень і розробок, що відбиратимуться на конкурсній основі в рамках виконання державних наукових і науково-технічних програм, державного замовлення на створення новітніх технологій, а також грантового фінансування

- оптимізації системи бюджетних наукових установ з урахуванням результатів їх атестації на основі незалежного оцінювання наукових результатів, кадрового та матеріально-технічного потенціалу;

- забезпечення незалежної наукової і науково-технічної експертизи проектів, що подаються на фінансування за рахунок коштів державного бюджету, розширення практики залучення до експертизи провідних іноземних експертів;

- спрощення процедур державних закупівель робіт з виконання наукових досліджень і розробок та процедур отримання грантів на виконання досліджень і розробок від міжнародних організацій;

- розмежування функцій адміністративного та наукового управління у бюджетних наукових установах;

- застосування економічних стимулів для суб'єктів підприємницької діяльності щодо здійснення ними інвестицій, пов'язаних із забезпеченням проведення наукових досліджень і розробок;

- прощення адміністративних процедур комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, створених за кошти державного бюджету.

Література

1. Боголіб Т.М. Роль освіти і науки в постіндустріальному розвитку суспільства: монографія. / Боголіб Т.М. – К.: Корпорація, 2010. – 408с.

2. Закон України «Про науку і наукову діяльність» із змінами, внесеними згідно із Законами N5460-VI (5460-17) від 16.10.2012

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Інформаційно-аналітичні матеріали Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/>

УДК 336.226.44

Цимбалюк І.О.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів та оподаткування

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки (м. Луцьк)

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНИХ ПЛАТЕЖІВ

У статті доведено значення системи екологічних платежів, розглянуті їх функції та класифікація. Визначений склад вітчизняної системи екологічних платежів та проаналізовані основні зміни, що відбулись в процесі реформування податкової системи України і прийняття Податкового кодексу. Запропонована система показників кількісної оцінки та проведений аналіз дієвості та ефективності системи екологічного оподаткування.

Ключові слова: екологічні платежі, екологічний податок, ефективність, дієвість.

В статье рассмотрены значение системы экологических платежей, их функции и классификация. Определен состав отечественной системы экологических платежей и проанализированы основные изменения,

которые состоялись в процессе реформирования налоговой системы Украины и принятия Налогового кодекса. Предложена система показателей количественной оценки и проведенный анализ действенности и эффективности системы экологического налогообложения.

Ключевые слова: экологические платежи, экологический налог, эффективность, действенность.

In the article considered value systems of ecological payments, their functions and classification. Certain composition of the domestic system of ecological payments and analysed the basic changes, which took place in the process of reformation of the tax system of Ukraine and acceptance of the Internal revenue code. Offered the system of indexes of quantitative estimation and conducted analysis of effectiveness and efficiency of the system of ecological taxation.

Key words: ecological payments, ecological tax, efficiency, effectiveness.

Постановка проблеми. Процес реформування вітчизняної податкової системи, що відбувається нині, не оминув і систему екологічних платежів. Необхідність змін, що назрівала вже давно, була зумовлена низькою дієвістю регулюючого впливу екологічного оподаткування та високим рівнем забруднення навколишнього природного середовища. Із прийняттям Податкового кодексу вітчизняна система екологічного оподаткування зазнала значних змін, зокрема збори за забруднення навколишнього середовища замінив новий для української податкової системи екологічний податок, що має стати основним інструментом податкового регулювання екологічної ситуації в державі. Необхідність оцінки доцільності цих змін та ефективності діючої системи екологічного оподаткування доводить своєчасність та актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні, методологічні та прикладні аспекти справляння екологічних платежів в працях розглядали багато українських науковців, зокрема Базілевич І., Веклич О.О., Галушкіна Т.П., Голян В. А., Данилишин М.Б. Тищенко О.М. та ін. Однак нині в Україні система екологічного оподаткування знаходиться на стадії формування, тому низка важливих питань з цієї проблеми потребують подальшого опрацювання та поглибленого аналізу.

Метою дослідження є дослідження рівня виконання екологічними платежами фіскальної та компенсаційної функцій на основі визначення показників дієвості та ефективності реформування системи екологічних платежів в Україні.

Виклад результатів дослідження. Сучасний стан екології в Україні є надзвичайно критичним та характеризується недопустимо високим рівнем використання природних ресурсів, значним забрудненням екологічних систем, що в свою чергу є причиною стрімкого погіршення здоров'я населення, перешкоджає розвитку економіки та створює загрозу національній безпеці держави. Необхідність та основні ідеї запровадження системи екологічного оподаткування вперше були викладені у працях відомого економіста-теоретика Пігу, у яких вчений відстоював ідею запровадження податків за забруднення навколишнього природного середовища та стимулювання підприємств до зниження викидів шкідливих речовин шляхом надання державних субсидій.

Запровадження екологічного оподаткування передусім обумовлене функціями, які воно виконує. Серед них можна виділити як функції властиві усім іншим податкам і зборам, так і характерні саме для екологічного оподаткування [1]:

- фіскальна, що полягає у акумулюванні коштів на фінансування екологічних заходів. Рівень виконання цієї функції відображає дієвість системи екологічного оподаткування в країні.

- регулююча – що забезпечує ринкову рівновагу між попитом і пропозицією через оптимальні пропорції виробництва і споживання благ та стимулює до зниження збитків через зменшення забруднення НПС;

- контрольна – через яку можливим є здійснення контролю за обсягом забруднень НПС;

- компенсаційна – надходження від екологічних платежів повинні компенсувати збитки завдані навколишньому природному середовищу (НПС). На нашу думку, рівень виконання цієї функції відображає ефективність системи екологічного оподаткування.

На сьогодні розвинуті країни світу стали ефективно використовувати податкові методи заохочення раціонального природокористування та для стимулювання залучення інвестицій у нові екологічні технології виробництва.

У Європі під екологічними податками розуміють "податок, базою для якого служить фізична одиниця або її відповідник (умовна одиниця), що чинить достовірно встановлений негативний вплив на довкілля" (ОЕСО, 1997. ЄС1997, Евростат ЄС, 1997). За сферами використання Директорат із податків і митних зборів Європейської комісії розподілив екологічні податки на сім груп [2, с. 13]:

- енергетичні податки (на паливо, на електроенергію);
- транспортні податки (податки на пройдені кілометри, акцизи під час купівлі авто);
- плата за забруднення (забруднення атмосфери і викиди у водні басейни);
- плата за розміщення відходів на звалищах та їх переробку;
- податки на викиди речовин, що призводять до глобальних змін;
- податок на шумовий вплив;
- плата за використання природних ресурсів.

Відповідно до бази оподаткування екологічні податки, що застосовуються у світі, можна поділити на дві великі групи:

1. Податки за забруднення, що є платежами за кожну фізичну одиницю забруднення, що потрапляє у навколишнє середовище. Зокрема, в Україні стягується плата за кожну тонну відходів, що зберігаються у відведених для цього місцях. При цьому враховуються не лише маса, але й небезпечність відходів, характер розташування та обладнання полігону твердих побутових відходів тощо.

2. Податки на продукт, що стягуються з одиниці готової продукції, яка на одному з етапів свого життєвого циклу призводить до забруднення довкілля. Податки на продукт стягуються з автомобільних шин, батарейок та акумуляторів, миючих засобів, пластикової упаковки та багатьох інших товарів [3, с.57-58].

Частка екологічних податків у загальному обсязі оподаткування є незначною. Так, в США частка екологічних податків становить 3,2 %. До країн, які досягли найбільших успіхів у розвитку екологічної системи оподаткування, належать Ірландія – 11,9 %, Іспанія – 7,5 %, Фінляндія – 7,3 %, Японія – 6,5 % від загального обсягу оподаткування [2, с.12].

Україна має власну історію формування системи екологічних платежів. Так, за часів незалежності в нашій державі почала діяти концепція платного природокористування, відповідно до якої було прийнято понад десяток законів безпосередньо пов'язаних із проблемами природокористування та закріплені основи системи платежів за забруднення природного середовища і використання природних ресурсів. Прийняття Закону України "Про охорону навколишнього природного середовища" № 1264-XII і Постанови Кабінету Міністрів України від 1 березня 1999 року №303 "Про порядок встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору" зумовило функціонування багатьох економічних інструментів регулювання процесу природокористування. Законом встановлено, що використання природних ресурсів здійснюється в порядку загального та спеціального використання. Законодавством України громадянам гарантується право загального використання природних ресурсів для задоволення життєво необхідних потреб безоплатно, без закріплення цих ресурсів за окремими особами й надання відповідних дозволів, за винятком обмежень, передбачених законодавством України [4].

Одним із перших податкових механізмів екологізації економіки, запроваджених в Україні, став збір за забруднення навколишнього природного середовища, що стягувався на підставі фактичних обсягів викидів, лімітів скидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище та розміщення відходів. Запровадження збору було спричинено необхідністю часткової компенсації впливу на природу шкідливих факторів господарської діяльності та трансформації негативних зовнішніх екологічних ефектів у внутрішні витрати забруднювачів. Розуміючи, що згаданий вплив є об'єктивно неминучим, Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» передбачає економічне стимулювання суб'єктів підприємництва до скорочення забруднення навколишнього середовища. Збір стягувався у вигляді плати за викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря (стаціонарними та пересувними джерелами); плати за забруднення водних ресурсів та плати за розміщення відходів.

В контексті реформування вітчизняної податкової системи та прийняття Податкового кодексу система екологічних платежів в Україні зазнала деяких змін, зокрема Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів був замінений на Збір за першу реєстрацію транспортного засобу; Збір за спеціальне використання природних ресурсів був розподілений на Плату за користування надрами, Збір за спеціальне використання води, Збір за спеціальне використання лісових ресурсів. Збір за забруднення навколишнього природного середовища замінений екологічним податком. Таким чином, на сьогодні відповідно до Податкового кодексу систему екологічних платежів формують такі податки та збори (табл. 1).

До системи екологічних платежів, на нашу думку, варто додати також акцизний податок із транспортних засобів, розмір якого залежить від об'єму циліндру двигуна та року випуску авто, що в свою чергу безпосередньо впливає на рівень шкідливого впливу транспортного засобу на навколишнє середовище під час експлуатації.

Однак, не всі із перерахованих податкових платежів в повній мірі виконують функції екологічного оподаткування, характерною особливістю яких є компенсаційний характер таких платежів та стимулювання до економічного витрачання ресурсів, маючи в основному фіскальне спрямування.

Проблема надмірного фіскального спрямування екологічних податків розглядається у працях багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, у роботі [5, с. 83] відзначено, що: «реалії вітчизняного екологічного управління переконують, що економічні інструменти переважно виконують роль фіскальних платежів, а функціонування еколого-економічних регуляторів стає засобом нагромадження фінансових ресурсів у владних структурах. У цьому контексті постає питання ефективності реалізації компенсаційної функції як екологічного податку зокрема так і ефективності вітчизняної системи екологічних платежів в цілому.

Нині у вітчизняній науці відсутня єдина думка щодо методики кількісної оцінки функціонування еколого-економічних регуляторів. Оцінка ефективності використання еколого-економічних інструментів і функціонування системи економічного регулювання природоохоронної діяльності дотепер визначається переважно рівнем зростання обсягів екологічних зборів/платежів і надходжень від них до бюджетів усіх рівнів [5, с. 83]. Однак, на нашу думку, даний показник доцільніше трактувати як **показник дієвості системи** екологічного оподаткування, так як збільшення податкових надходжень у може бути наслідком збільшення бази оподаткування, ставок податків та

зборів, покращення якості адміністрування, тобто здатністю системи результативно функціонувати. Основним результатом, в такому випадку, а відтак мірою дієвості є рівень виконання фіскальної функції екологічних платежів, що кількісно виражається в обсягах надходжень коштів до бюджету.

Таблиця 1. Реформування вітчизняної системи екологічних платежів

| Група | Система екологічних платежів чинна до 01.01.2011р. | Система екологічних платежів відповідно до Податкового кодексу |
|----------------------------------|---|---|
| Платежі за забруднення | - Збір за забруднення навколишнього природного середовища - Збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення | Екологічний податок |
| Транспортні платежі | - Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів | - Збір за першу реєстрацію транспортних засобів |
| Платежі за використання ресурсів | - Збір за спеціальне використання природних ресурсів - Плата за землю | - Плата за спеціальне використання лісових ресурсів; - Плата за спеціальне використання водних ресурсів; - Плата за користування надрами; - Плата за землю |
| Рентні платежі | - Рентні платежі | - Рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктоводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України; - Рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні |
| Енергетичні платежі | - Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками; - Збір у вигляді цільової надбавки до затвердженого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності | - Збір у вигляді цільової надбавки до затвердженого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності; - Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками. |

Дієвість (результативність) системи екологічного оподаткування можна визначити за такими показниками:

- обсяги надходжень до бюджету;
- частка екологічних платежів у ВВП;
- частка екологічних платежів у податкових надходженнях;
- динаміка викидів забруднюючих речовин;
- обсяг стягнених штрафних санкцій.

Проведемо оцінку дієвості вітчизняної системи екологічних платежів на основі аналізу виконання ними фіскальної функції, досліджуючи динаміку надходжень від основних екологічних платежів та штрафних санкцій до зведеного бюджету України.

Екологічний податок. Із прийняттям Податкового кодексу України з 2011 року Збір за забруднення НПС замінив новий для вітчизняної податкової системи Екологічний податок. Платниками цього податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, під час провадження діяльності яких на території України здійснюються:

- викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення;
- скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти;
- розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини;
- утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені);
- тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк.

Платниками податку також є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, а також громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють викиди забруднюючих речовин в атмосферу пересувними джерелами забруднення у разі використання ними палива.

При цьому слід зазначити, що податок за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення у разі використання палива, утримується і сплачується до бюджету податковими агентами під час реалізації такого палива [6].

Запроваджений екологічний податок багато в чому повторює відмінений збір за забруднення навколишнього

природного середовища. Зокрема, як і існуючий раніше збір екологічний податок виступає джерелом формування Державного фонду охорони навколишнього природного середовища, що є складовою частиною Державного бюджету України [7].

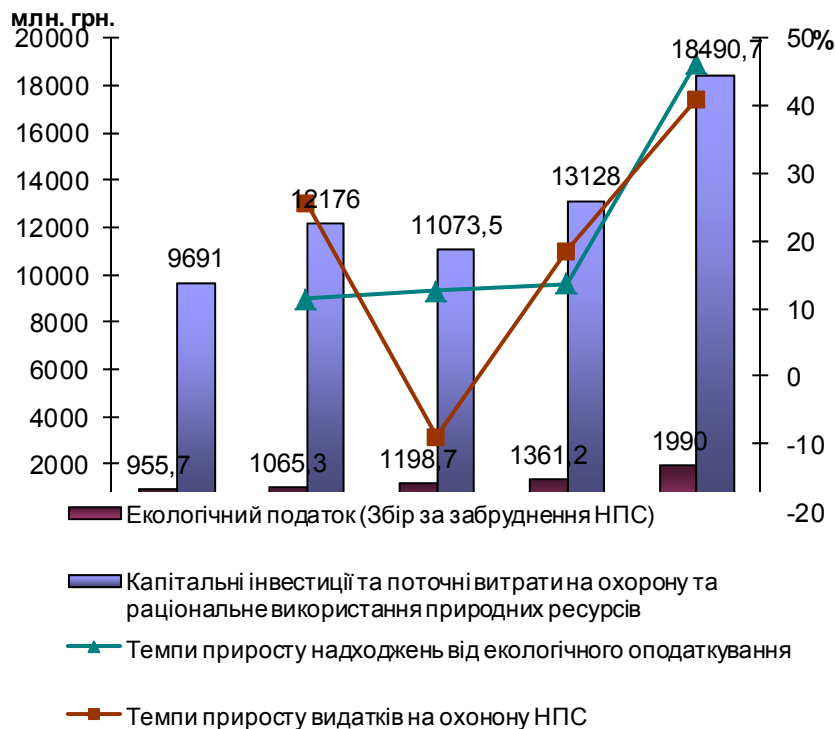
Введення екологічного податку в Україні має як переваги, так і недоліки в порівнянні зі збором за забруднення НПС. З одного боку, встановлені більш високі ставки податку порівняно з низькими нормативами збору, можуть сприяти більш ефективній реалізації фіскальної функції екологічного оподаткування. Проте необхідно враховувати, що у повному обсязі податок стягуватиметься лише починаючи з 2014 р. [8, с. 54]]. Результати надходжень від платежів за забруднення НПС та зборів за використання природних ресурсів до зведеного бюджету України за період 2007-2011 рр. представлені у таблиці 2.

Таблиця 2. Обсяги надходжень до бюджету від екологічних платежів у 2009-2011 рр. (млн.грн.)

| Показники | 2007р. | 2008р. | 2009р. | 2010р. | 2011р. |
|--|--------|--------|---------|--------|---------|
| Доходи Зведеного бюджету України, у тому числі: | 219900 | 297900 | 288600 | 314400 | 398300 |
| Податкові надходження | 161264 | 227165 | 208073 | 234448 | 334692 |
| Екологічний податок (збір за забруднення НПС), у т.ч. за | 955,7 | 1065,3 | 1198,7 | 1361,2 | 1990 |
| за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин, у тому числі | 558,7 | 627,1 | 702,2 | 795,9 | 1438,1 |
| - стаціонарними джерелами забруднення | - | - | - | - | 1256,3 |
| - пересувними джерелами забруднення | - | - | - | - | 181,8 |
| за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти | 75 | 69,7 | 88 | 93,7 | 60,3 |
| за розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини | 322 | 368,5 | 408,5 | 471,6 | 491,6 |
| Збори за спеціальне використання природних ресурсів | 5937,3 | 9234,9 | 11255,4 | 12576 | 14737,1 |
| Штрафні санкції за правопорушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища | 24,6 | 6,1 | 10,9 | 147,5 | 132,8 |
| Темп приросту екологічного податку (збору за забруднення НПС), % | - | 11,5 | 12,5 | 13,6 | 46,2 |
| Темп приросту ресурсних платежів, % | - | 55,5 | 21,9 | 11,7 | 17,2 |
| Частка екологічних платежів та штрафів у доходах зведеного бюджету, % | 3,1 | 3,5 | 4,3 | 4,5 | 4,2 |
| Частка екоподатку у податкових надходженнях, % | 0,59 | 0,47 | 0,58 | 0,58 | 0,59 |
| Частка зборів за використання природних ресурсів у податкових надходженнях, % | 3,7 | 4,1 | 5,4 | 5,4 | 4,4 |

* Розраховано на основі даних Статистичного управління та інституту бюджетної та соціально-економічної політики [9, 10].

Протягом досліджуваного періоду обсяг надходжень постійно зростав в розрізі усіх платежів. Кількість штрафів у 2007 та 2009 роках збільшилась за рахунок зростання надходжень від позовів про відшкодування збитків і втрат, заподіяних в результаті порушення законодавства про охорону природи.



Рисунки 1. Динаміка надходжень від екологічних платежів та витрат на раціональне природокористування

* Побудовано на основі даних інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [10].

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

Знаковим є 2011 рік, оскільки за результатами цього року можна робити перші висновки про доцільність проведених реформ у сфері екологічного оподаткування та про їх ефективність. За результатами цього року слід відмітити пришвидшення темпів росту надходжень від екологічного податку, який забезпечив на 46,2% більше надходжень в порівнянні з раніше діючим збором за забруднення НПС. Також більше в порівнянні з 2010 роком надійшло зборів за використання природних ресурсів та земельного податку (темپ приросту становить 17,2% у 2011 та 11,7% у 2010 році), однак зазначені позитивні зрушення не досягли рівня двох попередніх років (див рис. 1).

Загалом частка екологічних платежів залишалась незначною коливаючись в межах 3-4,5% в доходах зведеного бюджету. Лише близько пів відсотка становить екологічний податок у податкових надходженнях, платежі за ресурси забезпечували 3,7-5,4% та досягли рівня 4,4% в податкових надходженнях у 2011 році.

До платежів за ресурси, що формують систему екологічного оподаткування відноситься плата за землю, надходження від якої зараховується до місцевих бюджетів. Плата за землю у структурі доходів місцевих бюджетів України (без трансфертів) за результатами 2011 року займає третє місце (12,3 %) після податку на доходи фізичних осіб (62,4 %) та власних надходжень бюджетних установ (9,5 %).

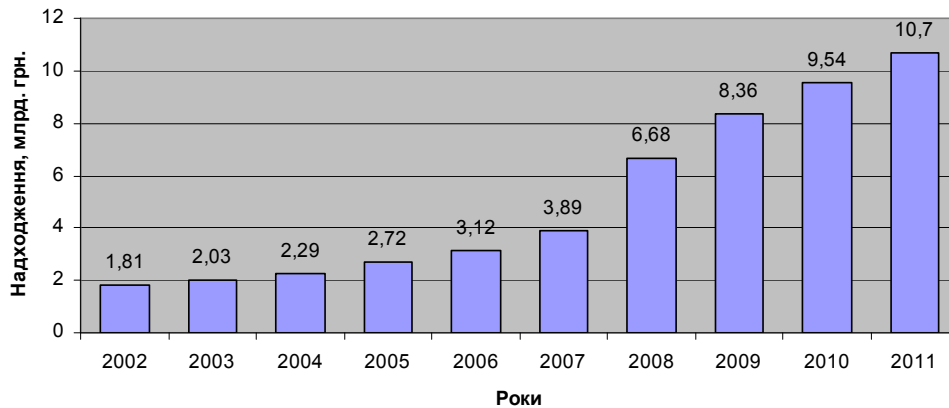


Рисунок 2. Динаміка надходжень плати за землю до місцевих бюджетів України у 2002-2011 рр., млрд. грн.*

* Розраховано за даними Комітету Верховної Ради України з питань бюджету [11.]

Аналізуючи дані рис. 2, бачимо, що плата за землю в Україні упродовж досліджуваного періоду має стабільну тенденцію до зростання – у 2009 р. – надходження зросли на 25 % або 1,68 млрд. грн. у порівнянні з попереднім роком, в 2010 і 2011 рр. темпи зростання надходжень дещо зменшилися – 14 % або 1,18 млрд. грн. в 2010 р. порівняно з 2009 р. і 12,2 % або 1,16 млрд. грн. в 2011 р. порівняно з 2010 р.

Обсяг надходжень плати за землю у 2011 році до зведеного бюджету України становив 10,7 млрд. грн., порівняно з 2010 роком надходження зросли на 12,2 %, або 1,16 млрд. грн.

Частка плати за землю у податкових надходженнях і в доходах місцевих бюджетів залишається незначною (див. рис. 3). Найвищою питома вага плати за землю в податкових надходженнях місцевих бюджетів була у 2011 р. – 14,6 %, найменшою у 2007 р. – 8,7 %.

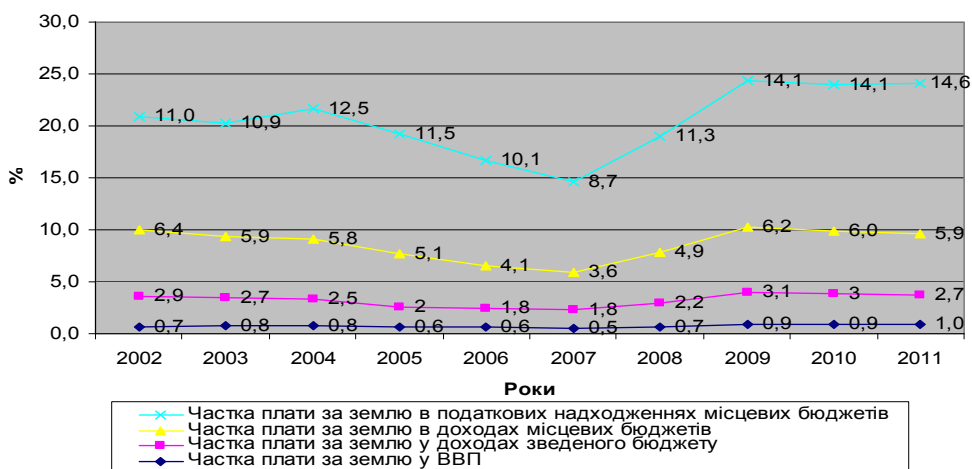


Рисунок 3. Частка плати за землю у податкових надходженнях місцевих бюджетів, в доходах місцевих бюджетів і у ВВП України у 2002-2011 рр., %*

* Розраховано за даними Комітету Верховної Ради України з питань бюджету [11] та Державного комітету статистики України [9]

Таку ж тенденцію має питома вага аналізованого податку в доходах місцевих бюджетів. Вона коливалась від 3,6 % у 2007 р. до 6,4 % у 2002 р. В доходах зведеного бюджету України частка плати за землю становить 2-3 %. Як видно з рис. 2.6., починаючи з 2008 р. зростає частка плати за землю у ВВП. У 2011 р. у порівнянні з 2005 р. питома вага плати за землю у ВВП країни зросла на 0,5 % (з 0,5 % у 2005 р. до 1,0 % у 2011 р.).

За аналізований період (2002–2011 рр.) також змінилася структура плати за землю (рис. 2.7.). Якщо у 2002 р. земельний податок з юридичних та фізичних осіб становив 76 % від загального обсягу надходжень плати за землю, то у 2011 р. цей показник склав лише 30,24 %. Таке зменшення частки податку за землю пояснюється значно більшими темпами зростання орендної плати, ніж земельного податку.

Транспортні платежі. Ще одну групу у складі системи екологічного оподаткування формують транспортні платежі, до яких належить збір за першу реєстрацію транспортних засобів, що справляється з 2011 року та замінив собою податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів.

Протягом останнього десятиліття надходження від податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів мали тенденцію до зростання (рис. 4). У 2008 році порівняно з 2007 роком відбулось значне скорочення частки податку з власників транспортних засобів у структурі майнових податків зведеного та місцевих бюджетів. Так, цей показник у 2008 році склав лише 18,93%. При цьому план по надходженню податку з власників транспортних засобів до місцевих та зведеного бюджету виконано на 100, 89%.

Дана тенденція, в першу чергу, обумовлена різким зростанням обсягів надходжень плати за землю у 2008 році порівняно з 2007 роком, що і спричинило зміни у співвідношенні часток плати за землю та податку з власників транспортних засобів у структурі майнових податків зведеного та місцевих бюджетів. Крім того, така ситуація пов'язана, на наш погляд, із внесенням змін у 2007 році до Закону України „Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин та механізмів” від 11 грудня 1991 р., які встановили більш низькі ставки оподаткування. До того ж, світова фінансова криза, яка розпочалась наприкінці 2008 року, привела до скорочення обсягів продажу транспортних засобів, в першу чергу, фізичним особам.

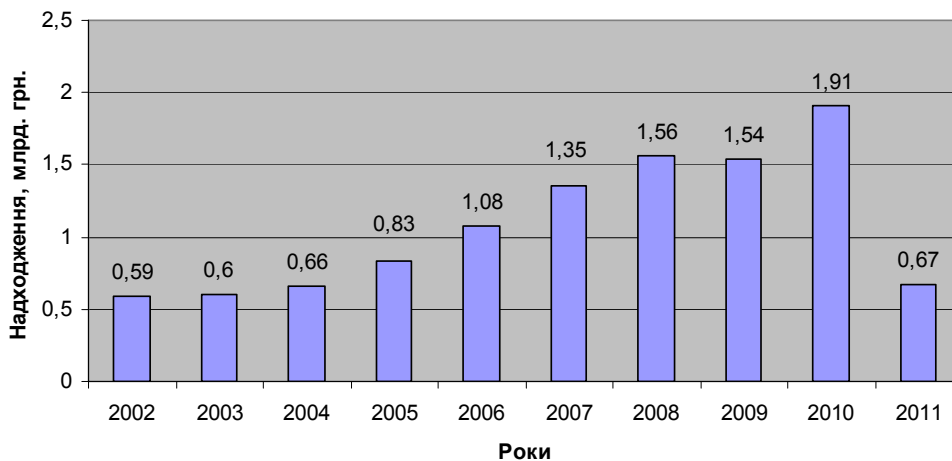


Рисунок 4. Динаміка податку з власників транспортних засобів у зведеному бюджеті України у 2002-2011 рр, млрд. грн.

* Розраховано за даними Комітету Верховної Ради України з питань бюджету [11]

Зменшення надходжень у 2009 р. також було пов'язано з наслідками економічної кризи, що призвело до скорочення доходів населення і, відповідно, до зменшення купівлі автомобілів (див. рис. 4).

У 2010 р. з власників транспортних засобів надійшло податку до спеціального фонду місцевих бюджетів у сумі 1905,4 млн. гривень. Порівняно з 2009 роком надходження зросли на 367,0 млн. грн., або на 23,9 відсотка.

Найбільша частка надходжень збору за першу реєстрацію транспортного засобу припадає на фізичних осіб – власників колісних транспортних засобів – 81 %, відповідно надходження юридичних осіб становлять 9 % від загальної суми збору [11].

Отже, запровадження збору за першу реєстрацію транспортного засобу замість податку з власників транспортних засобів суттєво зменшило надходження до місцевих бюджетів України. Натомість до державного бюджету надходження зросли за рахунок підвищення акцизного збору на пальне.

Таким чином можна зробити висновок, що запроваджені в Податковому кодексі зміни щодо системи екологічного оподаткування не мали значного впливу на виконання фіскальної функції та мало вплинули на тенденції в надходженнях від екологічних платежів у структурі доходної частини зведеного бюджету.

Ефективність системи екологічних платежів. У багатьох економічних та фінансових словниках і довідниках існує

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

багато визначень поняття «ефективність» Більшість авторів, які формулюють поняття ефективності, розуміють цю категорію, як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання. Так, у словнику – довіднику фінансового менеджера Бланка І.А. термін «ефективність» представлений як «відношення показників результату (ефекту) і витрат (чи суми ресурсів), що використовуються для його досягнення» [12, с. 380-381].

Виходячи з того, що результатом запровадження екологічних платежів має бути зменшення навантаження на навколишнє природне середовище та зменшення його забруднення ми погоджуємось з думкою Майбурова І.А. та Соколовської А.М., що екологічна ефективність апроксимованих податків залежить від взаємозв'язку між об'єктом оподаткування і шкодою для навколишнього середовища від використання товарів, що становлять такий об'єкт [13, с.550].

На нашу думку ефективність екологічного оподаткування полягає в його здатності виконувати компенсаційну функцію – тобто в можливості покривати витрати завдані навколишньому природному середовищу. Відповідно до цього **ефективність екологічного оподаткування** можна визначити порівнявши рівень викидів шкідливих речовин із надходженнями від екологічного податку.

Важливою ознакою екологічного оподаткування є стимулювання до скорочення негативного впливу забруднювачів на довкілля, оскільки прийняття суб'єктами господарювання рішення щодо запровадження заходів, які дозволяють уникнути шкідливих викидів, приймається на основі порівняння вартості цих заходів та встановленої державою вартості забруднення, вираженої у вигляді ставок екологічних платежів. Ступінь прояву стимулюючих властивостей системи екологічних платежів відображає частку витрат, спрямованих на усунення шкідливих викидів у загальній сумі прямих екологічних витрат забруднювача і визначається за формулою [14]:

$$ITP = \frac{OC}{(OC + T)} \times 100 \quad (1)$$

ITP – ступінь прояву стимулюючих властивостей екологічних платежів, %;

OC – сума витрат на охорону навколишнього природного середовища, що здійснюється за рахунок власних коштів підприємств, грн.

T – сума надходжень від екологічних платежів, грн.

Використання цього показника дозволить більш об'єктивно оцінити загальні умови, створені в державі для стимулювання природоохоронної діяльності.

Таким чином, за показники ефективності екологічного оподаткування можна взяти:

- співвідношення між надходженнями від екологічного податку та витратами на заходи охорони НПС;
- рівень покриття шкоди завданої НПС надходженнями від екоплатежів;
- ступінь прояву стимулюючих властивостей екоподатку.

Розрахуємо вказані показники по основних екоплатежах, та проведемо їх аналіз.

Щодо витрат держави на охорону навколишнього середовища, то вони займають дуже малу частку у видатках Зведеного бюджету. Якщо у 2010 році надходження від зборів за спеціальне використання природних ресурсів становили 12576 млн.грн., то видатки на охорону навколишнього середовища у цьому ж році становили лише 2292,7 млн. грн. або 0,61 % від загальної суми видатків Зведеного бюджету України. У 2009 році сума видатків на охорону навколишнього середовища становила 1824,30 млн.грн. або 0,59 % всіх видатків Зведеного бюджету, тоді як надходження від зборів за спеціальне використання природних ресурсів становили 11255, 4 млн.грн, тобто у 6 разів більше.

Таблиця 3. Капітальні інвестиції та видатків держави на охорону навколишнього середовища протягом 2008-2011 років

| Показники | 2007р. | 2008р. | 2009р. | 2010р. | 2011р. |
|---|--------|---------|---------|---------|---------|
| Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів за напрямками природоохоронної діяльності млн.грн, в тому числі: | 9691 | 12176 | 11073,5 | 13128 | 18490,7 |
| - видатки на охорону навколишнього природного середовища за: зведеним бюджетом млн. грн. | 2241,3 | 2764,7 | 2540,2 | 2871,4 | 3890,7 |
| державним бюджетом млн. грн. | 1808,1 | 2 230,2 | 1 824,3 | 2292,70 | 3008,2 |
| - видатки на охорону навколишнього природного середовища за власні кошти підприємств млн. грн. | 7450 | 9411 | 8533 | 10257 | 14600 |
| Темп росту капітальних інвестицій та витрат на охорону НПС, % | - | 25,6 | -9,1 | 18,6 | 40,8 |
| Темп росту видатків на охорону навколишнього природного середовища за зведеним бюджетом, % | - | 23,4 | -8,1 | 13,0 | 35,5 |
| Частка екоподатку у капітальних інвестиціях та витратах на охорону НПС, % | 9,9 | 8,7 | 10,8 | 10,4 | 10,8 |
| Частка видатків зведеного бюджету у екологічних платежах, % | 32,5 | 26,8 | 20,4 | 20,6 | 23,3 |
| Частка видатків на охорону навколишнього природного середовища у доходах за зведеним бюджетом, %. | 1,0 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 1,0 |

У 2008 році ситуація була аналогічною – видатки на охорону навколишнього середовища становили 2230,20 млн.грн. або 0,72 %, а надходження від зборів за спеціальне використання природних ресурсів – 9234,9 млн.грн., що знову ж таки у декілька разів перевищує видатки на охорону навколишнього середовища (Таблиця 2) [10].

Наведені у таблиці 3 дані свідчать, що за досліджуваний період видатки на охорону навколишнього природного середовища мали нестійку тенденцію. Так у 2011 році порівняно з попереднім відбувся ріст, що становив 35,5% видатків зведеного бюджету на зазначені заходи. Разом з тим таке зростання відбувається лише останні два роки, тоді як у 2009 році обсяг видатків був суттєво скорочений. Ефективність витрачання отриманих коштів можна проаналізувати за показником частки видатків на охорону НПС у надходженнях від екологічних платежів (в розрахунках за екоплатежі взято суму надходжень від екологічного податку, платежів за ресурси і штрафів). Отримані значення дають підстави стверджувати, що в середньому протягом 2009-2011 рр. на охорону НПС витрачалось близько двадцяти відсотків сплачених коштів за забруднення та використання ресурсів.

Такі дані свідчать про те, що надходження від спеціального використання природних ресурсів оптимально не використовуються для забезпечення ефективного природокористування, охорони ресурсних масивів та відтворення екологічної стійкості навколишнього середовища. Держава має резерв щодо збільшення видатків на охорону навколишнього середовища, оскільки частка таких видатків є дуже малою та може бути збільшена за рахунок надходжень від збору за спеціальне використання природних ресурсів.

Таблиця 4. Показники покриття шкоди, завданої НПС надходженнями від екоплатежів в розрізі видів забруднення

| Показники | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. |
|--|---------|---------|---------|
| Сумарні обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферу, млн.т. | 3,9 | 4,1 | 4,4 |
| Обсяги надходжень екологічних платежів за викиди забруднюючих речовин в атмосферу, млн.грн | 702,2 | 795,9 | 1438,1 |
| Викиди забруднюючих речовин в атмосферу в середньому одним підприємством, т | 377,6 | 442,3 | 502,9 |
| Обсяги надходжень на 1 тону викидів (рівень покриття викидів забруднюючих речовин в атмосферу надходженнями екоплатежів), грн | 180,1 | 194,1 | 326,8 |
| Темп приросту обсягів надходжень на 1 тону викидів, % | - | 7,8 | 68,4 |
| Сумарні обсяги відходів, розміщених у спеціально відведених місцях по відходах I-III класів небезпеки, млн.т. | 0,333 | 0,306 | 0,139 |
| Обсяги надходжень екологічних платежів за розміщення відходів, млн. грн | 408,5 | 471,6 | 491,6 |
| Обсяги надходжень на 1 тону відходів (рівень покриття обсяги відходів, розміщених у спеціально відведених місцях надходженнями екоплатежів), грн | 1226,7 | 1541,2 | 3536,7 |
| Темп приросту обсягів надходжень на 1 тону відходів, % | - | 25,6 | 129,5 |

Ефективне регулювання у природоохоронній сфері передбачає, що ставки плати за забруднення мають відповідати величинам екологічних збитків від забруднення кожного окремого типу, що відображає здатність системи екологічного оподаткування виконувати компенсаційну функцію. Отже, ще одним показником ефективності є рівень покриття шкоди завданої НПС надходженнями від екоплатежів як загалом, так і в розрізі окремих видів забруднення (Таблиця 4).

За досліджуваний період показник рівня покриття шкоди НПС надходженнями від відповідних екоплатежів значно зріс, як щодо забруднень атмосферного повітря (температура приросту становить 68,4%), так і щодо забруднень, пов'язаних зі зберіганням відходів (значення показника зросло на 129,5%). Різке зростання у 2011 р. в порівнянні з попереднім роком пов'язане із прийняттям Податкового кодексу і змінами в екологічному оподаткуванні.

Висновки. На сучасному етапі розвитку суспільства проблеми екології постають особливо гостро як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються. Світова практика свідчить про ефективність застосування різноманітних механізмів стимулювання до заочабдливого використання природних ресурсів та зниження екологічного навантаження на навколишнє середовище суб'єктами господарської діяльності. Серед сукупності згаданих інструментів важливе місце займає система екологічного оподаткування, яка в тій чи іншій формі існує у всіх країнах світу. В Україні триває процес становлення та розвитку власної системи екологічного оподаткування, яка в процесі податкових реформ зазнала значних трансформацій.

Аналіз перших результатів від впроваджених із прийняттям Податкового кодексу змін показав, що дієвість та ефективність вітчизняної системи екологічних платежів поступово зростає, однак відсутність стабільності в динаміці показників ефективності використання коштів та низькі темпи зростання негативно характеризують податкову політику у сфері НПС і свідчать про необхідність внесення коректив, а саме збільшення обсягу бюджетних видатків за відповідним напрямом.

Разом з тим, ставки екологічного податку, зазначені в Податковому кодексі, вводяться в дію поступово, збільшуючи навантаження на підприємства-забруднювачі, що може в подальшому визначити позитивну тенденцію до зростання надходжень та посилення стимулюючої дії екологічного оподаткування в країні.

При проведенні аналізу ефективності діючої системи екологічного оподаткування були проаналізовані не усі податки і збори, що можуть бути віднесені до цієї системи, тому в подальших дослідженнях, для уточнення отриманих результатів, доцільно доповнити об'єкт дослідження групами енергетичних та рентних платежів.

Література

1. Серебрянський М.Д. Збір за забруднення навколишнього природного середовища: дослідження семантики терміну та аналіз економіко-екологічної дієвості / М.Д. Серебрянський, Н.В. Новицька // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – №2. – С.320-331. http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/znpnudps/2009_2/pdf/09sdmaee.pdf
2. Козьменко С.М. Особливості екологічного оподаткування в зарубіжних країнах / С.М. Козьменко, Т.В. Волковець // Вісник СумДУ. – 2012. – №1. – Серія “Економіка”. – С.11-18.
3. Галушкіна Т.П. Формування інституту екологічних податків в Україні / Галушкіна Т.П., Кравцова Л.А // Економічні інновації. – 2011. – Вип.4. – С. 57-65.
4. Драган І.В. Формування еколого-економічного механізму державного регулювання сфери природокористування в Україні: [Електронний ресурс] / І.В. Драган // Вісник Академії митної служби України. – 2011. – № 1 (4). – Серія: “Державне управління”. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_du/2011_1/Drage_IV.htm
5. Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку [Електронний ресурс] / [І. Базілевич, А. Борусевич, О. Веклич та ін.]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/national_ecology.pdf.
6. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Про затвердження Положення про Державний фонд охорони навколишнього природного середовища: Постанова від 7 травня 1998 р. №634 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/634-98-p>
8. УДК 336.15:502.131.1(477) Скляр І.Д. Фінансове забезпечення екологічно сталого розвитку України: проблеми і перспективи / І.Д. Скляр, Ю.М. Шкодкіна // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г.І., Апопій В.В., Вовчак О.Д. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 38. — 342 с. – (Серія економічна). – С. 53-57.
9. Витрати на охорону навколишнього середовища та екологічні платежі у 2011 році: Оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/express/expres_u.html.
10. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/556/>.
11. Звіти про виконання Державного бюджету України за 2002-2010 рр. / Комітет Верховної ради з питань бюджету. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45_096.
12. Бланк І.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк – К.: Ника-центр: Ельга: СПб: Алтей, 1998. – 480 с.
13. Майбуrows И.А. Теория налогообложения. Продвинутый курс: для магистрантов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ И.А. Майбуrows, А.М. Соколовская. – М: Юнити-Дана, 2011. – 591 с. – С.550.
14. Тищенко О.М. Дослідження ефективності податкової політики у сфері охорони атмосферного повітря [Електронний ресурс]. / О.М. Тищенко, С.В. Антоненко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – 2012. – № 1(12). – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2012_1/part1/24.pdf.

Василега В.Г.,

к.э.н., доцент, ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», г. Минск

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЦЕНОВОЙ СИТУАЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ

В статье анализируется ценовая политика и ее влияние на экономику республики, очерчены основные факторы, которые негативно влияют на процесс ценообразования, а также определены стратегические направления по улучшению ценовой ситуации и создания экономических условий для реального сектора экономики.

Ключевые слова: цена, субъекты хозяйствования, продукция, предприятия, экономическая система, отрасли экономики, ценовая ситуация, макроэкономические показатели, государственное регулирование.

The paper analyzes the pricing policy and its impact on the country's economy, pointed out the major factors that adversely affect the pricing and strategic directions to improve the price situation and creating the economic conditions for the real economy.

Keywords: price, entities, products, companies, economic system, economic sectors, prices, macroeconomic indicators, government regulation.

Цена в структуре экономических отношений является важнейшим элементом, в котором фокусируются интересы государства, субъектов хозяйствования и населения. Поэтому анализ изменения цен, "ценового фона" или ценовой ситуации, возникающих в связи с этими изменениями последствий для отдельных предприятий, населения и в целом для экономики является неотъемлемой частью экономического анализа.

Анализ ценовой ситуации позволяет выявить существующие или зарождающиеся противоречия между интересами действующих в экономике субъектов, определить причины перекосов или ценовых диспаритетов на продукцию различных отраслей экономики, сделать выводы о траектории дальнейшего развития процесса ценообразования. Посредством анализа ценовой ситуации на макроуровне исследуются процессы в масштабах всей экономической системы, а анализ факторов роста цен – возникающие противоречия в экономической системе. Поэтому масштабные изменения цен могут трактоваться как несбалансированность интересов субъектов экономики, неустойчивость функционирования экономической системы в целом или же ее отдельных секторов.

Прежде чем анализировать ценовую ситуацию, необходимо определить, какие методические принципы, подходы следует использовать для этой цели. Во многих исследованиях приоритетное внимание уделяется изучению феномена инфляции, факторов, влияющих на рост цен, условий, определяющих, какой вид инфляции (издержек или спроса) является на данный момент преобладающим. Эти вопросы, безусловно, важны, особенно в период трансформации экономической системы, когда происходят качественные сдвиги на фоне быстрого роста цен. Вместе с тем по мере перехода к относительной экономической стабилизации, характеризующейся снижением темпов инфляции, появляется необходимость исследовать не только и не столько инфляционные процессы, а те структурные изменения цен, которые происходят на различных сегментах рынка, а также причины, порождающие данные изменения.

Таким образом, исследование ценовой ситуации вносит в экономический анализ, во-первых, системность, во-вторых, определяет ценовые критерии устойчивого состояния системы при сбалансированности интересов государства, субъектов хозяйствования, населения.

Задачи анализа и критерии оценки ценовой ситуации. Динамика цен является важнейшим индикатором адекватности осуществляемых в экономике институциональных преобразований и их соответствия конечным социально-экономическим целям. На начальном этапе реформирования экономики цены и ценовые пропорции, хотя и претерпели значительные изменения, не стали равновесными. Одни диспропорции заменились другими, имеющими тенденцию к воспроизводству на каждом очередном этапе роста цен и иницирующими раскручивание инфляционной спирали. Это (как и раньше, так и теперь) связано, прежде всего, с тем, что еще не в полной мере задействован главный рыночный механизм саморегулирования: рост цен вызывает увеличение предложения товаров, что, в свою очередь, приводит к снижению цен или остановке их роста. В действительности же перемещение спроса из одной отрасли в другую приводит не к относительному изменению цен, а к их росту в отраслях повышающегося спроса при одновременном сохранении уровня цен в отраслях падающего спроса.

Достаточно высокие темпы роста цен и искаженные ценовые пропорции, отражающие деформированную структуру экономики, вызывают необходимость проведения тщательного анализа ценовой ситуации. Для выявления и понимания тех изменений, которые происходят с ценами, важно знать положение дел не только на каком-то конкретном рынке, цены которого анализируются, но и тенденции развития смежных рынков, а также тенденции, характерные для экономики в целом. Эти данные дают возможность учесть воздействие на цены инфляции, конкуренции, степени загрузки производственных мощностей и др. факторов.

Анализ ценовой ситуации осуществляется для того, чтобы определить какой сложился ценовой фон (благоприятный или неблагоприятный) с точки зрения, во-первых, деятельности реального сектора экономики, во-вторых, функционирования потребительского рынка товаров и услуг и, в-третьих, проведения государственной экономической политики. С этих позиций необходимо обозначить задачи анализа:

- выработка критериев, в соответствии с которыми может быть дана положительная или отрицательная оценка ценовой ситуации;
- разработка системы показателей, характеризующих ценовую ситуацию;
- разработка потенциального круга факторов, влияющих на изменение ценовых показателей;
- разработка методического инструментария анализа системы показателей на предмет соответствия выбранным критериям;

- отбор макроэкономических показателей, на которые ценовая ситуация оказывает существенное влияние.

Критерии, по которым можно судить о том, насколько благоприятная или напротив неблагоприятная сложилась ценовая ситуация, можно разбить на три группы: со стороны населения, субъектов хозяйствования и государства. В стабильно функционирующей экономике система цен настроена таким образом, что противоречия между указанными субъектами если и возникают, то существуют эффективные механизмы их преодоления. В переходной экономике противоречия между интересами населения, предприятий и государства носят более напряженный характер, поскольку то, что выгодно предприятиям, не всегда выгодно государству или населению и наоборот. Например, для государства на определенном этапе переходного периода высокий уровень инфляции может быть выгоден из-за того, что посредством инфляционного налога покрывается дефицит государственного бюджета. Для населения, и в частности для занятых в различных сферах экономики, может быть выгодным повышение номинальной заработной платы, даже при условии ее падения в реальном исчислении, если повышение цен не затрагивает основных товаров и услуг. Предприятия, стремясь к повышению прибыли, могут провоцировать рост цен на свою продукцию и дестабилизировать ценовую ситуацию. Эти примеры показывают, что несовпадение интересов субъектов экономики на определенных этапах ее развития может привести к различной оценке ценовой ситуации, поэтому на каждый определенный момент времени могут быть предложены различные критерии ее оценки.

Таким образом, с точки зрения населения важным критерием является относительная стабилизация или снижение цен и тарифов на товары и услуги потребительского рынка.

Для производителей промышленной и сельскохозяйственной продукции в качестве критериев могут быть выбраны уровень снижения издержек производства при одновременном совершенствовании их структуры. Переход на более высокие технологии, предполагающие, с одной стороны, уменьшение доли материальных затрат, с другой стороны – уменьшение доли трудозатрат и рост заработной платы. Кроме того, в качестве критерия выступает стабильная/повышающаяся конъюнктура рынка производимой продукции.

Для государства критерием стабильности ценовой ситуации является соответствие проводимой ценовой политики стратегическим целям государственной экономической политики. В качестве стратегической цели государственной ценовой политики выступает достижение и поддержание сбалансированной ценовой структуры в экономике республики. Высвобождение накопленных ценовых диспропорций в ходе достижения сбалансированной внутренней и внешнеторговой ценовой структуры может привести к усилению инфляции, однако, в дальнейшем равновесная структура цен будет способствовать сдерживанию роста цен.

Новая цель государственной ценовой политики подразумевает также качественное изменение системы индикативных показателей. В методологическом аспекте необходимо смещение от преимущественного анализа и прогнозирования индексов инфляции к анализу и прогнозированию индексов, характеризующих изменение внутренней структуры цен, уровня внешнеторговых цен и т.д. Это позволит отслеживать и своевременно реагировать на качественные изменения, происходящие в экономике республики, соответствующим образом корректировать ценовую структуру, что, свою очередь, будет способствовать снижению общего уровня цен.

Государственная ценовая политика не может носить бесконфликтный характер, т.к. каждое регулирующие воздействие неизбежно затрагивает чьи-либо интересы, изменяет мотивацию хозяйственного поведения субъектов. Поэтому политика должна учитывать, какие группы хозяйственных субъектов и населения выиграют, а какие проиграют от осуществления этой политики, как изменятся отношения между субъектами по экономическим интересам, какие новые проблемы могут возникнуть и как они отразятся на социально-политическом или экономическом положении страны.

При анализе ценовой ситуации необходимо определить, во-первых, временной период анализа – месяц, квартал, полугодие, год. Во-вторых, отразить с помощью относительных ценовых индексов, характеризующих ситуацию в различных секторах экономики, рост, снижение или стабилизацию цен. В-третьих, определить, за счет влияния каких факторов произошло изменение ценовой ситуации и, наконец, на основе количественных параметров сделать качественные выводы о том, чем отличается нынешнее состояние от предыдущего и дать оценку возможных перспектив развития ценовой ситуации и ее влияния на экономику.

Методическая схема оценки влияния ценовой ситуации на экономику. Методическая схема оценки влияния ценовой ситуации на экономические показатели дает общий алгоритм анализа последствий ее изменения и оценки возможного развития экономической ситуации в будущем.

1. На исходном этапе определяются основные параметры изменений в предшествующие периоды и сложившейся к текущему моменту ценовой ситуации. Анализируется динамика основных индексов внутренних цен, цен в странах – торговых партнерах республики. Также на этом этапе фиксируются тенденции предшествующих изменений выбранных экономических показателей, направлений, по которым осуществляется государственное регулирование (прежде всего политика доходов и заработной платы, политика в области занятости, регулирование обменного курса и т.д.). Делаются предположения об изменении ценовой ситуации, а также отдельных регулирующих показателей в краткосрочной перспективе.

2. На следующем этапе производится анализ внутреннего спроса на продукцию различных отраслей, изме-

нения объемов их производства, реализации, запасов готовой продукции. Отрасли экономики подразделяются на следующие группы:

- отрасли, производящие промежуточную продукцию и грузоперевозки транспорта.
- отрасли, производящие продукцию для населения, пассажирский транспорт, торговля.
- отрасли, производящие инвестиционную продукцию, строительство.

На основании динамики доходов основных потребителей продукции и индексов цен на продукцию отраслей проводится анализ изменения внутреннего спроса. После этого осуществляется анализ изменения реальной (скорректированной на индекс цен производителей) выручки отраслей, а также реальные объемы производства и изменения запасов готовой продукции. Сопоставление реальной выручки с темпами изменения реального спроса дает ответ на вопрос, в каких отраслях изменение спроса вызывает изменение выручки, за счет чего изменяются объемы реализации (рост или сокращение производства, изменение запасов готовой продукции в промышленно-сти и товарных запасов в торговле).

3. Проводится анализ ценового влияния на показатели внешней торговли, который предусматривает сопоставление динамики изменения цен внутри страны, динамики цен в странах – основных торговых партнерах, динамики обменного курса. Сравнение изменений реального обменного курса, рассчитанного с использованием перечисленных показателей, с изменением физических объемов экспорта и импорта по выбранным группам товаров позволяет сделать выводы о зависимости внешней торговли от изменения внутренних и внешних цен на них, а также о соответствии проводимой курсовой политики интересам отдельных групп отечественных товаропроизводителей. На основании предполагаемых изменений цен отдельных товарных групп внутри страны и у основных торговых партнеров, декларируемых действий в области установления курсов валют, может быть произведена оценка дальнейшего изменения показателей внешней торговли, как в целом, так и по отдельным товарным группам или товарам.

4. На данном этапе осуществляется анализ влияния ценовых параметров на функционирование производственных отраслей.

Динамика цен на электроэнергию, топливо и прочие элементы материальных затрат, динамика заработной платы, рост стоимости основных фондов позволяет оценить изменение затрат на производство продукции, рассчитать дефлятор этих затрат. Динамика цен на основные элементы материальных затрат позволяет также проанализировать изменения в структуре затрат, выделить насколько эти изменения произошли в результате ценового фактора, и насколько – в результате других факторов.

Изменения реального объема выручки, цен производителей, темп роста затрат на реализованную продукцию позволяют проанализировать воздействие складывающейся динамики цен на финансовые результаты различных отраслей. Ввиду неравномерного роста цен на продукцию различных отраслей, между ними происходит перераспределение финансовых потоков. Такое перераспределение в некотором периоде происходит в пользу отраслей с более высоким темпом роста цен относительно:

- 1) цен на основные компоненты затрачиваемых материальных ресурсов;
- 2) цены трудовых ресурсов (заработной платы) в отрасли;
- 3) темпов изменения остальных компонентов затрат.

Предполагаемая динамика цен на топливо, электроэнергию, сырье и материалы, а также ожидаемые изменения заработной платы позволяют оценить будущее изменение затрат на производство продукции, их структуры, а также показателей прибыли и рентабельности различных отраслей.

Анализ изменения кредиторской задолженности отраслей производится с использованием баланса поступления и использования финансовых ресурсов. Изменение основных статей баланса по сравнению с базовым периодом, как в результате ценового фактора, так и вследствие других причин позволяет проанализировать складывающийся в отдельных отраслях дефицит финансовых ресурсов и сопоставить его с динамикой изменения задолженности. Предположение о будущем изменении основных статей поступления и использования средств позволяет оценить возможную динамику задолженности в краткосрочной перспективе.

5. На основе динамики доходов, заработной платы, пенсий и изменения индексов цен на различные виды потребительских товаров и услуг проводится анализ динамики расходов населения, а также изменения и развития ситуации на потребительском рынке.

Для показателей доходов домашних хозяйств, а также заработной платы, прежде всего, рассматривается их реальная динамика. На основании роста цен на отдельные виды потребительских товаров и услуг анализируется динамика их потребления, а также изменение структуры потребительских расходов.

Данные изменения отражаются на динамике показателей потребительского рынка и его структуре. Анализируется относительное изменение цен на товары и услуги, относительная динамика реализации товаров и услуг, соотношение потребительских товаров и услуг в общем объеме розничного товарооборота.

6. Анализ показателей инвестиционной сферы основан на сопоставлении динамики изменения основных источников инвестиций с ценами на инвестиционную продукцию. Сопоставляя динамику прибыли предприятий с

изменением цен на инвестиционную продукцию оценивается реальный спрос на нее, и сравнивается с динамикой реального объема инвестиций, реальных инвестиций, осуществленных за счет собственных средств организаций, их структурой.

Рассмотренный методический инструментарий позволяет провести достаточно качественный анализ влияния изменений в ценовой ситуации на важнейшие параметры экономики и ее отраслей. Вместе с тем следует иметь в виду, что это принципиальная схема анализа и оценки, где показаны возможные направления и связи, но в анализ могут включаться и другие экономические показатели в зависимости от того, насколько актуальна та или иная экономическая проблема в данный конкретный момент времени.

Таким образом, анализ ценовой ситуации представляет сложную методическую проблему. Важна не констатация сложившегося положения, а поиск причин, оказавших существенное влияние на ценовую динамику, ценовые пропорции, а через них на уровень производства, объемы выпуска, продаж, конкурентоспособность отечественной продукции, доходы населения, платежеспособный спрос. В методологическом аспекте необходимо исходить из того, что период резкого роста цен сменился понижающейся ценовой динамикой. В связи с этим меняются приоритеты ценовой политики.

Стратегической целью государственной ценовой политики должно стать достижение и поддержание сбалансированной внутренней и внешнеторговой ценовой структуры. Новая цель государственной ценовой политики подразумевает также качественное изменение системы индикативных показателей. В методологическом аспекте необходимо смещение от преимущественного анализа индексов инфляции к анализу индексов, характеризующих изменение внутренней структуры цен, уровня внешнеторговых цен и т.д. Это позволит отслеживать и своевременно реагировать на качественные изменения, происходящие в экономике республики, соответствующим образом корректировать ценовую структуру, что, свою очередь, будет способствовать снижению общего уровня цен.

Согласно разработанной схеме, производится анализ сложившейся к текущему моменту ценовой ситуации, определяются тенденции изменения таких экономических показателей, как доходы населения и финансовые результаты работы предприятий, описываются основные направления, по которым будет осуществляться регулирование экономики, такие как политика доходов, стимулирование промышленного роста и пр. Также выдвигаются предположения об изменении параметров в краткосрочной перспективе. Далее предполагается анализ изменения внутреннего и внешнего спроса на продукцию различных групп отраслей промышленности и экономики в результате изменения ценовой ситуации. Разработанная схема предполагает группировать отрасли по характеру производимой продукции – потребительской, промежуточной и инвестиционной. На этом этапе производится оценка возможного изменения на потребительском рынке, доходов и расходов домашних хозяйств, также оцениваются вероятные изменения реализации продукции производственно-технического назначения, в том числе инвестиционной продукции в краткосрочной перспективе.

Следующий этап анализа заключается в исследовании финансовых показателей различных отраслей. На основе изменения отпускных цен на продукцию и изменения цен каждого из используемых в процессе производства факторов оценивается влияние ценовой ситуации на показатели затрат, прибыли, рентабельности. Исходя из оценки ценовой ситуации в будущем, можно предвидеть динамику этих показателей в следующих периодах.

Таким образом, разработанная схема позволяет исследовать влияние ценового фактора на широкий круг экономических характеристик, включающих производственные и финансовые показатели отраслей реального сектора, показатели доходов и расходов домашних хозяйств, показатели потребительского рынка и показатели инвестиционной сферы.

УДК 336(100)

Виноградня В.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ В КРАЇНАХ З РИНКОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ

У статті розглянуто світовий досвід формування, розподілу та використання фінансів на прикладі США, Великобританії, Японії, Канади, а також визначено основні критерії розвитку фінансової системи даних країн.

Ключові слова: фінансова система, фінансові інститути, фінансові ринки, фінансові інструменти.

В статті розглянуто світовий досвід формування, розподілу та використання фінансів на прикладі США, Великобританії, Японії, Канади, а також визначено основні критерії розвитку фінансової системи даних країн.

Ключевые слова: *финансовая система, финансовые институты, финансовые рынки, финансовые инструменты.*

The article reviews the global experience of formation, distribution and use of finance for example U.S., UK, Japan, Canada, and the basic criteria of the financial system of these countries.

Key words: *financial system, financial institutions, financial markets, financial instruments.*

Актуальність дослідження. Фінансова система є основою функціонування кожної країни. Від якості її формування та напрямів функціонування залежить добробут країни, рівень її конкурентних позицій на міжнародному рівні та економічне зростання в цілому. Фінансова система виступає в якості формування інструменту реалізації державної політики та перерозподілу ВВП, а також здійснює забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання.

В даний час вагомим фактором є інтеграція України в світовий економічний простір, тому залежність української економіки від світової економічної системи постійно збільшується. Відповідно до цього, важливим є реформування фінансової системи України відповідно до досвіду економічно розвинутих країн.

Вивчення зарубіжного досвіду функціонування фінансових систем в сучасних умовах є досить актуальним, що дозволить здійснити порівняльний аналіз їх функціонування та розвитку.

Ступінь дослідження. Теоретичні та практичні аспекти функціонування фінансових систем зарубіжних країн досліджували багато вчених, а саме Карлін М.І., Козак Ю.Г., Федосов В.М., Юрій С.І. та інші, однак в умовах реформування фінансової системи України дане питання є актуальним та потребує подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження досвіду функціонування фінансових систем у країнах з розвинутою ринковою економікою, та визначення факторів що позитивно впливають на їх розвиток та удосконалення.

Виклад основного матеріалу.

В даний час фінансова система США в міру свого економічного розвитку та великого впливу на світові фінанси більш ніж будь-яка інша національна система є частиною світової фінансової системи.

Особливістю фінансової системи США є те що вона із самого початку розвивалась на основі ринкових принципів шляхом створення власних інститутів та відповідних методів їх функціонування. Характерною рисою фінансової системи США є тенденція до підвищення рівня саморегулювання, це визначається великою кількістю та надійністю фінансових інструментів. В даний час фінансова система США досягла високого ступеню розвитку та стала фундаментальною основою економіки країни, що забезпечує можливість до динамічного розвитку та подоланню кризових явищ.

До елементів фінансової системи США належать: фінанси федерації, які включають федеральний бюджет, спеціальні фонди федерального рівня, фінанси державних підприємств; фінанси штатів, що мають власний бюджет, спеціальні фонди та фінанси підприємств, котрі знаходяться у власності штату; місцеві фінанси, до яких входять місцеві бюджети, фінанси комунального господарства, різноманітні фонди [1 с. 518].

Для фінансової системи США притаманний високий рівень автономності при якому кожен з рівнів державного управління самостійно проводить податкову та бюджетну політику при цьому через державні фінанси перерозподіляється близько третини ВВП.

Всі урядові видатки розподіляються між рівнями фінансової системи приблизно у таких пропорціях: на федеральні фінанси припадає 60%, на фінанси штатів – 15% і на місцеві фінанси – 25%. Із загальнодержавного рівня забезпечується національна оборона, деякі програми соціального захисту, видатки на обслуговування державного боргу, на розвиток економіки, на зовнішні зв'язки, фінансування загальнодержавної влади.

Державний бюджет США складається з: урядового бюджету та довірчих фондів. За рахунок урядового бюджету відбувається фінансування національної економіки та соціальних програм. Довірчі фонди забезпечують фінансування інфраструктури, а їх доходи формуються шляхом надходжень від використання державної власності. Головним доходом державного бюджету є прибуткові податки і внески у фонди соціального страхування. Разом такі види податків забезпечують майже 80 % доходів державного бюджету. Податкові надходження від бізнесу та приватних підприємств у державному бюджеті США представлені такими основними видами, як: прибуток корпорацій, акцизи (в США вони вважаються непрямими податками на бізнес), митні збори та податки на дарування і нерухомість. У США оподаткування корпорацій здійснюється за прогресивною шкалою 15%, 25%, 34% та в залежності від конкретного штату можуть застосовуватись додаткові ставки для поповнення місцевих бюджетів.

Фінансова система США складається із таких основних компонентів: фінансові інститути, фінансові ринки та фінансові інструменти. Фінансовими інститутами є банки, компанії, фірми і установи діяльність яких пов'язана із організацією руху грошових коштів що виконують роль фінансових посередників. Функції нагляду за діяльністю фінансових інститутів та ринків здійснюють спеціальні державні органи та установи основними з яких є Федеральна резервна система та Комісія у справах біржі і цінних паперів.

Основою фінансової системи є діяльність банківської системи, що здійснює випуск та перерозподіл грошової маси. Роль центрального банку в США виконує Федеральна резервна система, що здійснює нагляд за банками та

регулює їх діяльність, здійснює емісію грошових коштів та забезпечує стабільність фінансової системи [2].

Основною функцією Федеральної резервної системи є те, що це банк банків; комерційні банки зберігають там свої грошові депозити та здійснюють взаємні платежі через перекази коштів. Також як банк банків Федеральна резервна система надає кредити банкам, здійснює операції за системою клірингових розрахунків та здійснює контроль за грошовою масою країни.

Банківська система США складається із двох основних видів банків: комерційних та інвестиційних. Комерційні банки США є депозитними організаціями основним джерелом доходів яких є вклади та здійснюють свою діяльність відповідно до господарського обороту платежів. Дві третини комерційних банків США є банками штатів функціонують відповідно до законів штату в межах якого здійснюють діяльність, решта банків діють відповідно до федерального законодавства та є державними банками. Діяльність інвестиційних банків США передбачає торгівлю цінними паперами, андеррайтинг та консультування з питань злиття, поглинання та вкладення капіталу. Їх діяльність контролюється Комісією з цінних паперів та фондовому ринку. Інвестиційні банки США здійснюють фінансову політику щодо гарантування розміщення цінних паперів на первинному ринку, а також діють як брокери для клієнтів на вторинному ринку. Крім комерційних банків до фінансових інститутів США входять: страхові компанії, депозитні установи, пенсійні фонди та інші установи, що утримують близько 40% фінансових активів, котрі направляються на виробничі цілі та відіграють ключову роль на ринку короткострокового капіталу [3].

Важливу роль на фінансовому ринку США відіграють біржі. Товарні та фондові біржі США здійснюють велику кількість угод щодо купівлі-продажу цінних паперів та різних товарів. В США є також добре розвиненими довгострокові та короткострокові ринки капіталу. Ринок довгострокового позикового капіталу складається із ринку державних паперів; ринок промислових, іноземних та державних облігацій; іпотечний ринок; споживче кредитування. Короткостроковий ринок включає грошовий, валютний, фінансовий та ф'ючерсний ринок [2].

Внутрішній грошовий ринок США складає 40% ВВП, що значно впливає на забезпечення економічного росту. Тенденція росту випуску казначейських векселів і урядових цінних паперів відображає збільшення державного дефіцитного фінансування, тому ринок федеральних резервних фондів є важливим короткостроковим грошовим ринком США.

Значне місце в системі державних фінансів належить спеціальним фондам США, які функціонують як самостійні фінансові установи. Доходи цих фондів формуються за рахунок податкових і неподаткових надходжень, також за рахунок коштів федерального бюджету. Найбільш значними є фонди соціального страхування. До основних загальнонаціональних систем (фондів) соціального страхування та забезпечення відносяться страхування за старістю, у зв'язку з втратою годувальника та страхування здоров'я. Крім того, існує страхування по безробіттю, по тимчасовій непрацездатності, система державної допомоги людям похилого віку, інвалідам і нужденним. На додаток до цього є досить урізані системи родинних допомог, які частково фінансуються федерацією, але перебувають у віданні влади штатів і місцевих органів.

Також у США в залежності від цілей використання виділяють наступні спеціальні фонди: економічні фонди, призначені для регулювання господарського життя, до яких належать інвестиційні, кон'юнктурні, фонд перебудови і розвитку; науково-дослідницькі фонди, що використовуються для фінансової підтримки наукових досліджень; військово-політичні фонди.

Вагоме значення для оцінки фінансової системи США мають фінанси промислових корпорацій, активи яких більш ніж у 2 рази перевищують видатки федерального бюджету.

Високий рівень організації ринкових інститутів та інструментів в економіці США з якісним державним регулюванням забезпечують сталість та надійність долара як світової валюти. Завдяки стану найбільш стійкої та забезпеченої світової валюти долар активно застосовується в світових торгових та фінансових операціях.

Великобританія є однією з найстаріших у світі країн з ринковою економікою.

Фінансова система Великобританії включає в себе наступні складові: бюджетна система; позабюджетні спеціальні фонди; фінанси державних підприємств.

Бюджетна система Великобританії складається з державного та місцевих бюджетів. При цьому через державний бюджет розподіляється близько 40% національного доходу країни. Бюджет Великобританії формується на три роки на основі середньострокових програм економічного розвитку країни в поєднанні з окремими відомчими програмами, що розробляються на рік [4].

Кожна ланка бюджетної системи функціонує автономно. Головну роль у фінансовій системі відіграє державний бюджет що складається із консолідованого фонду та національного фонду запозичень. Основним напрямком витрат є витрати на соціальне забезпечення (близько 35%), охорона здоров'я, освіта, підтримка правопорядку. Основна частина видатків фінансується із консолідованого фонду (98%), що формується переважно податковими надходженнями (95%)

Дохідна частина національного фонду запозичень формується за рахунок неподаткових платежів, включаючи надходження від державних підприємств, від продажу державної власності та місцевих органів влади за надані їм казначейські кредити та інше. Видаткова частина фонду запозичень включає відсотки по державному боргу, дов-

гострокові кредити на капітальні вкладення державним підприємствам та місцевим органам влади.

У Великобританії нараховується існують кілька десятків позабюджетних спеціальних фондів: фонд національного страхування, пенсійні фонди державних підприємств; фонд департаменту гарантії експортних кредитів; фонд міністерства фінансів; фонд національних корпорацій по розвитку наукових досліджень тощо. За рахунок цих фондів фінансується близько 1/3 державних видатків [1]. Найбільш значним є фонд національного страхування. Він створюється за рахунок державних дотацій та внесків працівників і підприємців. Внесків на потреби соціального страхування здійснюються в залежності від класу: перший клас - особи найманої праці та їх роботодавці; другий клас - само зайняті, ненаймані працівники (фермери, особи вільних професій та інші); третій клас - добровільні внески непрацюючих громадян; четвертий клас - особи, що сплачують внески по другому класу, якщо їх дохід перевищує визначену суму. Клас внесків визначає право на відповідні виплати зі сторони держави.

Частка місцевих бюджетів у бюджетній системі Великобританії складає близько 30 %. Видатки місцевих бюджетів поділяються на поточні та капітальні. Основні видатки місцевих бюджетів спрямовані на житлове та шляхове господарство, освіту, заходи щодо охорони навколишнього середовища, утриманні поліції та інше. На місцевому рівні доходи формуються з місцевих податкових зборів та фінансової підтримки федерального бюджету, що включає в себе два види грантів блок-гранти та цільові гранти. Цільові гранти видаються під конкретну статтю місцевого бюджету, яка в даний момент часу потребує найбільшої розвитку. Блок-гранти виділяються з Федерального бюджету постійно для вирівнювання місцевих бюджетів [5].

Система оподаткування Великобританії включає в себе загальнодержавні та місцеві податки. Система оподаткування Великобританії включає в себе загальнодержавні та місцеві податки. Серед загальнодержавних переважають прямі збори - податок на прибуток і прибутковий податок, який стягується за прогресивною ставкою (вона може змінюватися в залежності від суми доходу). В даний час прогресивна ставка може бути в розмірі 20,23 або 40%. Непрямі податки являють собою акцизи, митні збори, ПДВ, збори з гравального бізнесу. Значним у Великобританії є податок на прибуток корпорації - 30%. Місцева податки складається в основному із збору на майно та муніципального податку. В цілому, в 2011 р. були збільшені ставки практично по всіх податках (ПДВ збільшився з 17% до 20%, зросли акцизні збори). Це було зроблено для залучення до бюджету додаткових коштів, покликаних скоротити дефіцит [6].

Більшу частину видатків з державного бюджету Великобританії становлять соціальні видатки по сплаті пенсій і допомог та медичне обслуговування. У структурі видатків: 15% припадає на пенсії, 11% на допомогу особам з низькими доходами і по безробіттю, 13% - медичне обслуговування, 4% - всі інші витрати, допомога місцевим органам влади - 16%, витрати на державне управління - 3%, внески до бюджету ЄС - 2% всіх витрат.

У Великобританії існують види державних підприємств: державні корпорації, змішані підприємства та відомчі підприємства. Найвагоміше значення мають корпорації, що зосереджені на національних галузях промисловості. Останнім часом мали місце процеси, пов'язані з приватизацією окремих державних підприємств, що збільшило надходження до бюджету [7].

Банки Великобританії поділяються на універсальні та спеціалізовані. Також у Великобританії здійснює свою діяльність велика кількість іноземних банків, що пов'язана в основному з міжнародними операціями. В залежності від напрямів діяльності англійські банки поділяються на комерційні та інвестиційні. Але найбільші англійські банки можна назвати універсальними, оскільки вони працюють в усіх напрямках відповідно до банківських ліцензій. Усі комерційні банки знаходяться під наглядом Банку Англії, який має право емісії національної валюти, ліцензує банки, та здійснює контроль за грошовою масою країни.

Важливою групою фінансових установ у Великобританії є страхові компанії, пенсійні фонди та інститути колективного інвестування. Загалом грошово-кредитна система Великобританії є найстаршою і найрозвиненішою та має тісні зв'язки із головними фінансовими центрами світу.

Великобританія є найбільшим світовим центром торгівлі дорогоцінними металами. Більша частина світової торгівлі дорогоцінними металами здійснюється на позабіржовому ринку. Обороти на ринку золота становлять 7-8 трлн. дол. в рік, що менше чим на ринках акцій, облігацій та валюти.

Фінансова система Японії складається із бюджету центрального уряду; місцевих бюджетів, спеціальних рахунків, що включають в себе спеціальні фонди та фінансів підприємств, служб, корпорацій, належать центральним і місцевим органам влади.

Значну частину видатків державного бюджету складають соціальні видатки, а особливо пенсії. Державними коштами забезпечується третина виплат базової пенсії, а все решта виплачується за рахунок різних пенсійних фондів. Пенсійний фонд найманих працівників приватного сектору складається із відрахувань підприємств, внесків самих працівників та доплат з боку держави, при цьому пенсія складає майже 70% місячної заробітної плати. Пенсійні фонди працівників державних та муніципальних підприємств формуються за рахунок організацій взаємодопомоги, що створюються за місцем роботи, та виплат самих підприємств і державних дотацій. Також значну частину видатків з державного бюджету складають допомоги та дотації.

В Японії існує програма науково-технічного прогресу, так як наука і освіта перетворились на головний структу-

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

ний фактор економічного розвитку країни. За рахунок державного бюджету фінансується будівництво доріг, розвиток транспортної системи, системи зв'язку та інше. Важливим є те що з року в рік збільшуються видатки щодо державного боргу. Дефіцит державного бюджету Японії останніми роками є одним з найбільших серед розвинених країн світу, основними методами покриття якого є випуск внутрішніх позик та приватизація державного сектору.

Спеціальні державні фонди за обсягу коштів перевищують державний бюджет. До них відносяться страхові, пенсійні, ощадні та інші фонди.

Доходи державного бюджету Японії складаються із податкових та неподаткових надходжень. В порівнянні з іншими країнами частки неподаткових надходжень є досить високою та включає в себе доходи від орендної плати, продажу землі, доходи від лотерей, пені, штрафи та ін.

Податкова система Японії має свої специфічні особливості. В Японії порівняно з іншими країнами ринкової економіки досить високою є частка неподаткових надходжень. В державному бюджеті податки складають трохи більше 80%, а неподаткові платежі – 20% доходів. До неподаткових платежів відносять пені, штрафи, орендну плату, доходи від лотерей та інше. Податки в Японії існують в двох видах – державні (65%) та місцеві (35%). Японія поділена на 47 префектур, що об'єднують 3045 міст, селищ, районів, кожен з яких має свій окремий бюджет. Оподаткування в Японії характеризується великою кількістю податків, утримувати які має право кожен орган державної влади. Податкову базу Японії складають всі види доходів, дивіденди, пенсії та допомоги. В Японії існує більше 50 видів податків. Державні податки можна класифікувати за трьома типами: прибуткові податки із фізичних та юридичних осіб, податки на майно та споживчі податки. Також існує 30 місцевих податків, що сплачуються до муніципалітетів: підприємницький, корпоративний муніципальний і урівнюючий податок [6].

За рахунок ресурсів місцевих органів влади в Японії фінансується розвиток виробничої інфраструктури, заходи, пов'язані з ліквідацією наслідків стихійних лих. Видатки місцевих органів влади складаються з адміністративних видатків, платежів за державним боргом, видатків на поліцію, на освіту, протипожежну оборону та економічний розвиток. Високу частку видатків місцевих бюджетів становлять саме видатки на різні громадські роботи та підприємницьку діяльність держави (до 40 %). На соціальні потреби спрямовується близько 30 % загального обсягу витрат.

Грошово-кредитна система Японії складається з банківської системи в яку входить Центральний банк Японії та комерційні банки (універсальні та спеціалізовані), інших кредитних інститутів (поштові ощадні каси, фінансово-кредитні корпорації, страхові компанії). В Японії особливо розвинені великі об'єднання банків та підприємств. На чолі цих груп стоїть місцевий банк, що об'єднує навколо себе великі промислові підприємства [8].

Фінанси державних підприємств Японії входять до державного бюджету як спеціальні рахунки. Важливим є те що дані підприємства не займаються виробничою діяльністю, а тільки підтримують інфраструктуру.

Переломним моментом для розвитку фінансової системи Японії можна назвати стихійне лихо 2011р.

На сучасному етапі бюджетні видатки Японії напряму залежать від ліквідації наслідків стихійного лиха 2011р., втрати від якого склали близько 215 млрд. дол. Дохідна і видаткова частина бюджету Японії перетерпіли значних змін. Бюджет країни на 2012 рік був затверджений у розмірі 1,16 трлн дол. Основні витратні статті японського бюджету у 2012 були такими: 281 млрд дол – обслуговування зовнішнього боргу, витрати на соціальні потреби – 56 млрд дол і відновлювальні роботи після землетрусу – 48,3 млрд дол. В 2011 році Банк Японії утримував облікову процентну ставку на рівні 0-0,1% та притримуватись політики якісних послаблень, при цьому створюючи фонди для підтримки економічного зростання [9]. При землетрусі потерпіла велика кількість промислових підприємств, відповідно до чого Банк Японії прийняв рішення щодо:

- підтримувати політику нульових ставок відсотків;
- забезпечення резервів, достатніх для задоволення попиту на фінансових ринках та утримання стабільності фінансового ринку;
- збільшення фондів Програми викупу активів (дана програма розповсюджувалась на японські державні облигації, облікові казначейські векселі, корпоративні облигації, біржові інвестиційні фонди, інвестиційні трасти, біржові інвестиційні фонди, інвестиційні трасти японських компаній в галузі нерухомості).

Дані заходи призвели до покращення діяльності фінансово кредитних організацій та економічному розвитку країни. Але негативним фактором для розвитку Японії є те, що в 2011 році внутрішній державний борг складав 220% ВВП, рівень безробіття піднявся до 4,7%, а внутрішнє споживання впало на 2,1%.

Споживчий податок в Японії було збільшено та передбачено реформи по обмеженню субсидій в соціальному забезпеченні та розширення бази податку на особистий дохід.

Вагомим для розвитку фінансової системи Японії стало похвалення попиту з боку населення на облигації державної позики через збільшення їх прибутковості.

Відповідно до проведених фінансових заходів на кінець 2012 року Японія демонструвала значне покращення розвитку економіки.

У Канаді розвинена ринкова економіка з меншим урядовим регулюванням чим в європейських країнах, але з дещо більшим ніж у Сполучених Штатах. Канада є членом Організації економічної співпраці і розвитку (OECD) і Великої Вісімки (G8). За минуле десятиріччя економіка країни значно зросла та знизився рівень безробіття та іс-

нує профіцит у федеральному бюджеті.

Система державних фінансів Канади складається із таких основних складових: федеральний бюджет; бюджети провінцій; бюджети місцевих органів влади; позабюджетні фонди; фінанси державних підприємств.

Федеральний бюджет Канади формується в основному за рахунок особистого прибуткового податку. Платниками даного податку є фізичні особи. Крім прибуткового податку громадяни Канади сплачують податок на приріст капітальних активів, тобто на дохід отриманий від операцій з майном (нерухомістю, цінними паперами та інше.) Ще одним податковим джерелом доходів федерального бюджету є податки на доходи юридичних осіб, котрі включають податок на прибуток корпорацій. Майже четверту частину доходів федерального бюджету складають непрямі податки, серед яких найбільше значення має податок з продажів.

Дохідна частина бюджету Канади більш як на 90% формується податковими надходженнями. У 2012 році основна частина надходжень до державної скарбниці Канади - це прибутковий податок від громадян: 125,4 мільярда доларів. На другому і третьому місці - корпоративний податок (32,4 мільярда доларів) і федеральний податок на товари та послуги GST (30,9 мільярда доларів). Всі доходи державного бюджету поступають до консолідованого фонду, а всі виплати здійснюються на основі актів парламенту [6].

На основі бюджетного федералізму в Канаді існує вирівнювання доходів між бюджетами через фінансову допомогу бюджетам нижчого рівня. Відповідно до цього в країні застосовується вертикальне фінансове вирівнювання

Комплекс міжбюджетних відносин в Канаді включає: закріплені податки за певними ланками бюджетної системи; систему федеральних трансфертів провінціям та спільне фінансування загальнодержавних програм.

Видатки з федерального бюджету Канади включають в себе: соціальні видатки; державне управління; фінансова допомога бюджетам нижчого рівня; національна оборона (близько 1% ВВП); забезпечення правопорядку.

Важливим при формуванні бюджетної політики в Канаді є бюджетне прогнозування. Федеральний уряд, провінції, міста та державні структури готують середньострокові бюджетні плани, а їх більшість також готує і довгострокові бюджетні плани. Ці плани зазвичай містять окремі прогнози для поточного та капітального бюджетів, що будуються на детальному економічному прогнозі. Бюджетний прогноз починається з деталізованого демографічного та економічного прогнозу для відповідної адміністративно-територіальної одиниці. У Канаді цей етап робіт зазвичай виконують незалежні компанії, такі як Конференційна Рада Канади. Прогнози доходів робляться на основі демографічного та економічного прогнозів. Податки на доходи моделюються на основі доходів фізичних осіб та компаній, податки на нерухомість моделюються на основі даних щодо житлового фонду з прив'язкою до демографічних показників, прямі податки моделюються, відштовхуючись від споживання. Кошти, необхідні для обслуговування боргу, моделюються на основі обсягу боргу та відсоткових ставок (фіксованих чи нефіксованих). Канадські міста можуть брати позики лише на капітальні витрати, а відсотки виплачуються з їхніх поточних бюджетів.

Останнім часом в Канаді замість середньострокових планів перейшли до дворічного планування, оскільки міністерства дійшли висновку, що увага на короткотерміновому етапі планування є більш доцільною з погляду бюджетної консолідації.

До позабюджетних фондів Канади відносяться: економічні фонди, фонди соціального призначення, та науково-дослідні фонди. Основне місце належить державній системі фондів соціального забезпечення, а саме державному фонду пенсій за віком та фонду страхування зайнятості. Система оподаткування в Канаді представлена трьома рівнями: федеральним (48% державних доходів), провінційним (42%) та місцевим (10%). Специфічною рисою канадської податкової системи є те, що держава вимагає сплати податків з будь-яких доходів, у тому числі й нелегального походження. Основну частину надходжень до бюджету складають надходження з прибуткового податку та непрямих податків. До місцевих доходів у Канаді відносяться: податок на майно, податки на підприємства, інші податки і збори.

Особливе місце в фінансовій системі Канади займають фінанси державних підприємств, доходи яких формують частку в консолідованому бюджеті та державній системі фондів спеціального призначення. Держава має у власності 90% земельного й лісового фонду Канади. Пріоритетним напрямом діяльності держави є будівництво нових шляхів, енергетичних споруд, каналів, портів, аеродромів. Серед великих компаній, що контролюються державою є компанія, що виробляє синтетичний каучук і є монополістом у цій галузі, компанії щодо розробки уранових руд. Під контролем держави перебуває 70% залізниць.

Банки посідають значну роль у фінансовій системі Канади та економічному розвитку країни. Банківська система включає в себе центральний Банк Канади, вітчизняні банки та іноземні банки. Банкам належить близько 70% всіх активів канадського фінансового сектору, при цьому найбільші вітчизняні банки розпоряджаються більш ніж 90% активів всієї банківської індустрії

Основним органом, що контролює діяльність фінансових інститутів є Банк Канади, що є центральним банком та забезпечує підтримку ліквідності фінансових інститутів, які є частиною фінансової системи [10].

Канадський ринок капіталу є одним з найрозвинутішим в світі. Він характеризується значними обсягами капіталопотоків, високим професіоналізмом учасників та різновидом фінансових інструментів [11].

Фінансова стійкість Канади зумовлена наступними факторами: жорстким законодавчим регулювання банків-

ської системи; жорсткою бюджетною політикою країни (на сьогодні чистий державний борг Канади близько 20% ВВП); Канада на протязі останніх років мала збалансований бюджет, що дозволяло країні жити в умовах бездефіцитного бюджету; порівняно низькими ставками податків; стимулювання економіки, на що тільки в 2009 році було виділено 30 млрд. канадських доларів (1,9% ВВП), що пішли на розвиток інфраструктури, підвищення якості життя, підтримку лісового господарства та альтернативних джерел енергії.

Висновки: Відповідно до досвіду функціонування фінансових систем розвинених країн світу можна зробити наступні висновки, що функціонування відповідних систем здійснюється достатньо ефективно через значну роботу органів державного та місцевого управління. Формування бюджетів цих країн здійснюється на середньостроковій основі та існують великі повноваження місцевих органів влади при складанні та виконанні місцевих бюджетів. Значним є також наявність спеціальних цільових фондів, що дозволяють проводити фінансування важливих програм розвитку країни. Позабюджетні фонди діють як окремі фінансові інститути та відповідно наділені широкими повноваженнями щодо використання грошових коштів. В досліджуваних країнах використовується диференціація податкових ставок, та розподіл повноважень між державними та місцевими органами влади щодо встановлення податків. В розвинених країнах існує значна підтримка держави цільових програм економічного розвитку та окремих галузей національного господарства.

Література

1. *Фінанси: підручник.* / С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
2. *Фінансовая система США [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://www.globfin.ru/articles/finsyst/us2.htm>
3. *Финансовая система в США [Электронный ресурс].* – Режим доступу: <http://amerikos.com/usa/financial-s/>
4. Карлін М.І. *Фінанси країн Європейського Союзу: навчальний посібник: [для студ. ВНЗ] / Карлін М.І.* – К.: Знання, 2011. – 640 с
5. *Основы финансовой системы Великобритании [Электронный ресурс].* – Режим доступу: <http://www.us-dollar.ru/biznes-i-finansy/930-osnovy-finansovoj-sistemy-velikobritanii.html>
6. *Офіційний сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]* – Режим доступу: <http://sts.gov.ua>.
7. *Економіка зарубіжних країн: навчальний посібник.* / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, В.М. Осипов В.М. – 3-тє вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 345с.
8. *Финансовая система Японии [Электронный ресурс].* – Режим доступу: <http://japangid.ru/regulirovanie-runka-bankovskix-uslug/>
9. *Сенина Д.Н. Экономика Японии в 2011 году / Сенина Д.Н. [Электронный ресурс].* – Режим доступу: <http://japanstudies.ru>
10. *Canada - BOC (Bank of Canada) [Электронный ресурс].* – Режим доступу: http://www.expforex.com/index/canada_boc_bank_of_canada/0-35
11. *Канада: новое Эльдorado инвесторов в условиях кризиса [Электронный ресурс].* – Режим доступу: <http://sambros.ru/index.php/publikacii/kanada-novoe-eldorado-investorov-v-usloviyah-krizisa.html>.

До авторів збірника

Шановні автори!

Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди приймає до друку у періодичному збірнику «Економічний вісник університету» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і анотація, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів - віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р, № 7-05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг - не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве - 2 см. Абзац - 5 знаків. Шрифт; Arial. Розмір - 12. Мова – українська, російська, англійська.
5. УДК розміщується у лівій верхній частині аркуша.
6. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
7. Анотація та ключові слова подаються на українській, російській та англійській мовах.
8. Статті, таблиці та формули повинні виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони повинні набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
9. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
10. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний - EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий - TIF, 300 dpi 256 кольорів сірого.
11. Зноски в документі повинні бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
12. Назви файлів повинні відповідати прізвищам авторів.
13. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
14. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
15. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
16. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
17. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць «Економічний вісник університету» внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Довідки за телефонами; +38 (04567) 5-66-71, 5-37-92, (068)3558320
Електронна адреса: ekon.dek@mail.ru

Редакційна колегія

ЗМІСТ

Економіка знань

| | |
|---|----|
| БАЗЫЛЕВА М.Н. Управление человеческим капиталом: уровни анализа | 3 |
| ДИБА Л.М. Особливості інформаційної індустрії України в сучасних умовах | 12 |
| КНЯЗЄВА О.А., ПЕТРАШЕВСЬКА А.Д., ДЕМ'ЯНЧУК М.А. Оцінка ефекту від впровадження інноваційних проектів підприємства зв'язку на мікро- та макроекономічному рівнях | 16 |
| КОЗАРЕНКО Л.В. Людський потенціал як об'єкт економічних досліджень: еволюційний аспект | 20 |
| ОЛЕХНОВИЧ Г.И. Интеллектуальный потенциал как фактор экономического роста страны | 25 |
| ПИЛУЙ М.П. Качественные характеристики трудового потенциала: межстрановые сравнения | 30 |
| ЗАХАРІН С.В., ЛЕВЧУК Н.І., ЧАЛЕНКО Н.В. Фінансово-економічні моделі інвестиційної діяльності у сфері вищої освіти | 38 |

Економіка та управління

| | |
|--|----|
| БУРДОНОС Л.І. Особливості маркетингу туристичних підприємств в Україні | 48 |
| ЧІМИШЕНКО С.М. Питання підвищення конкурентоздатності військової служби на ринку праці України | 53 |
| ДАНИЛЬЧУК І.В. Рефінансування дебіторської заборгованості як засіб підвищення платоспроможності підприємств на сучасному етапі | 58 |
| ДЕРЕВ'ЯНКО С.І. Основні аспекти управління витратами на підприємствах України | 64 |
| ХАМІНІЧ С.Ю., ХАРЛАНОВА Ю.О. Управління акціонерним капіталом у промисловості | 66 |
| МОШЕК Г.С., ПОКАНЕВИЧ Ю.В. Підходи до розробки проектів систем менеджменту торговельних підприємств в умовах організаційних змін | 69 |
| ПЕРЧУК О.В. Проблеми обліку та оцінки програмного забезпечення як нематеріального активу підприємства | 74 |
| РОМАНОВА Е.С. Современные тенденции развития систем оплаты труда в организациях Республики Беларусь | 78 |
| ВОЛКОВ В.П. Проблеми енергозбереження в житловому фонді | 83 |
| ЯРЕМЕНКО Л.М. Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємстві | 90 |
| ЄРЕМЕНКО А.В. Вплив нематеріальних активів на вартість підприємства (бізнесу) | 94 |
| ЗЛЕНКО А.М. Компетенції в системі оцінки персоналу | 99 |

Економічна теорія

| | |
|--|-----|
| ГЛЕБА Т.И. Эволюция системы функционирования капитала как основа перехода на постиндустриальную стадию развития | 103 |
| КАЩЕЄВА Г.М. Сталий розвиток соціальної сфери в сучасних умовах | 106 |
| ПАЛАМАРЧУК О.М. Міжнародна конкурентоспроможність України: оцінка проблем та шляхи покращення конкурентних позицій | 111 |
| РІЗНИК В.В. Одеське економічне диво від Армана Рішельє | 115 |
| ШЕФЕР М., ГЕТЬМАН О. Особливості соціально-демографічного розвитку України: макроекономічний погляд на проблему | 118 |
| ШИМЧЕНКО Л.А. Євроінтеграційні наміри України: частково порівняльний аналіз | 127 |

Фінанси, грошовий обіг, кредит

| | |
|--|-----|
| БОГОЛІБ Т.М. Нові підходи до організації державного фінансового контролю в Україні | 134 |
| ДЕВКО С.Т. Гармонізація податкової політики країн європейського союзу в умовах інтеграції | 138 |
| ЄВТУШЕНКО Н.М. Розвиток іпотечного кредитування в посткризовий період в Україні | 142 |
| ЛАМСЬКИЙ М.Д. Проблеми розмежування бюджетних повноважень в Україні | 148 |
| ЛЕВАЄВА Л.Ю. Методичні основи ціноутворення на ломбардні послуги | 153 |
| МАЛИШКО В.В. Реформування бюджетної системи України | 158 |
| МИКИТЮК І.С. Теоретичні основи збалансованості бюджетної системи України | 162 |
| РЕКРУТ С.В. Теоретичне обґрунтування фінансової політики у забезпеченні інноваційного розвитку економіки України | 167 |
| РУДНИЦЬКА О.В. Економічна природа та роль фінансів домогосподарств у фінансовій системі країни | 173 |
| ШТАНГРЕТ А.М., КАРАЇМ М.М. Антикризове управління фінансовою безпекою підприємства: теоретичні аспекти | 178 |
| ТРОЦІК Т.І. Оцінка ефективності використання бюджетних коштів на розвиток науки | 182 |
| ЦИМБАЛЮК І.О. Ефективність реформування вітчизняної системи екологічних платежів | 186 |
| ВАСИЛЕГА В.Г. Методические основы анализа ценовой ситуации и ее влияния на экономику республики | 195 |
| ВИНОГРАДНЯ В.М. Особливості функціонування фінансових систем в країнах з ринковою економікою | 199 |

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць
учених та аспірантів

Випуск 20/1

Головний редактор

Т.М. Боголіб

Переяслав-Хмельницький
2013

Підписано до друку 26.03.2013. Формат 60x84/8.
Гарнітура тип Arial. Обл.-вид.арк. 21,08.
Ум. др. арк. 24,41. Наклад 300 примірників