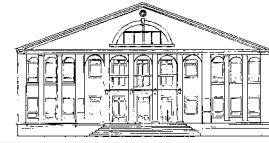


Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2013 р., № 6 (75)



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: А.О. Монаєнко,
доктор юридичних наук, професор,
Заслужений юрист України

Головний редактор:

В.М. Порожня, доктор економічних наук,
професор, академік АЕН України

Редакційна колегія:

О.І. Амоша, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В.М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Ю.Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Б.М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В.Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В.В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

Л.С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В.М. Даніч, доктор економічних наук, професор

Ф.В. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор

М.М. Іванов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Т.С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В.Л. Корієв, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Р.М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В.І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М.Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

О.В. Покатаєва, доктор економічних наук,
доктор юридичних наук, професор

В.Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К.С. Салига, доктор економічних наук, доцент

А.Г. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Г.А. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Л.Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А.А. Ткач, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

А.М. Турило, доктор економічних наук, професор

О.І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

І. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Литва)

В. Курзенєв, доктор технічних наук, професор
(Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор,
Заслужений діяч науки Російської Федерації
(Російська Федерація)

С. Пелих, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор
(Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С.В. Белькова
Редактори: І.Ю. Антоненко, А.О. Бессараб, А.О. Купіна
Технічні редактори: Н.А. Ананьїна, О.В. Дрига
Дизайнер обкладинки: Я.В. Зоська

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових
видань згідно з постановою Президії
ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,
телебачення та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія KB № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
27 листопада 2013 р., протокол № 3

Усі права захищені. Повний або частковий передрук
і переклади дозволено лише за згодою автора
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал
“ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО” обов'язкове.
Редакція не завжди поділяє думку автора
і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70-б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 04.10.2013.
Підписано до друку 29.11.2013.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 4-13Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2013

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>Г.В. Бережна</i> КОНКУРЕНТНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ.....	4
<i>В.В. Дятлова, С.В. Вознюк</i> ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО НАГЛЯДУ Й КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ТА ЇХ ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ	9
<i>О.В. Жадан</i> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ	16
<i>А.В. Стойка, С.О. Пипко, І.Б. Черкаський</i> АКТИВІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА В МЕЖАХ ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ	21
<i>Н.М. Шмиголь, Д.О. Кайнара, А.А. Антонюк</i> ВПЛИВ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС НА ЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ	27

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>О.М. Азарян, І.Ю. Мартинов</i> ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СФЕРИ РОЗВАГ ТА ВІДПОЧИНКУ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД	31
<i>П.В. Гудзь, В.Л. Сосніна</i> ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ	36
<i>О.В. Кас'яненко</i> СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ	41
<i>Ю.Л. Петрушевський</i> ЗАКОНОДАВЧІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН У СФЕРІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	45
<i>А.Ю. Стах</i> ПРАВОВІ ПИТАННЯ У СФЕРІ НАДАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ	51
<i>І.М. Тесленок, М.І. Замаєнко</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ	56
<i>Ю.О. Юхновська, О.М. Риженко</i> РОЗРОБКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	61
<i>М.Є. Яган</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ З РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ	68

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>О.К. Ткачова</i> ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ	71
<i>О.О. Турба</i> СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ: СТРУКТУРНО-ЕЛЕМЕНТНИЙ ТА СУБ'ЄКТНИЙ ВИМІРИ	76

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>В.Л. Коріньєв</i> ОСОБЛИВОСТІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	82
<i>О.С. Кравченко</i> ОБґРУНТУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КОГНІТИВНОГО ПІДХОДУ	86
<i>Т.В. Пуліна, О.В. Коротунова, О.С. Замбурська</i> ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ	91

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>О.В. Венгерова</i> ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ЯК ФАКТОРА ЗБІЛЬШЕННЯ БЮДЖЕТНИХ НАДХОДЖЕНЬ	96
<i>О.В. Гудима</i> СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	100
<i>П.В. Комазов, О.В. Борт</i> ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	104
<i>О.Ю. Леось, В.В. Федішина</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСОБЛИВА СФЕРА БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	108
<i>Я.І. Мориц</i> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	113
<i>К.Л. Нетудихата, М.М. Писаренко</i> МІЖФІРМОВІ МЕРЕЖІ ТА ІННОВАЦІЇ	119
<i>О.К. Никитенко</i> РОЗРОБКА РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ ВИДОБУТКУ ЗНАНЬ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ	125
<i>О.А. Чала</i> СУЧАСНА ПОДАТКОВА СИСТЕМА: ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ	133

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

<i>Н.О. Дузієнко, Т.Л. Кельдер</i> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	137
<i>Т.О. Кравченко</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	142
<i>Л.О. Кримська, М.О. Коваль</i> ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	148
<i>І.М. Сачовський</i> МІСЦЕ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ТЕРНОПІЛЬЩИНИ	152

ПРОБЛЕМИ НАУКИ І ОСВІТИ

<i>Н.М. Павлішина</i> ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЗАЙНЯТОСТІ ЯК ЧИННИК УСПІШНОГО ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ВИПУСКНИКА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ	158
---	-----

ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖЖЯ

<i>Л.П. Хлюст, Н.О. Вербицкая</i> РЕКЛАМА КАК ЭЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ	162
---	-----

НАУКОВІ ЗАХОДИ

КРУГЛИЙ СТИЛ “ПОДАТКОВІ ІНІЦІАТИВИ МІНІСТЕРСТВА ДОХОДІВ І ЗБОРІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВИКОНАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ПЛАНУ ДІЙ НА 2013 РІК”	166
ІІІ МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ “СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ І РЕГІОНІВ”	168
ДО УВАГИ АВТОРІВ	170

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 339.9:330.34

Г.В. Бережна

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

КОНКУРЕНТНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

У статті оцінено поточний стан товарного експорту України; з'ясовано конкурентні переваги вітчизняного експорту товарів та основні конкурентні виклики. Визначено основні проблеми конкурентоспроможності української економіки з погляду міжнародних експертів, а також розглянуто напрями змін міжнародного бізнес-середовища на сучасному етапі. Окреслено перспективи посилення конкурентних позицій українського товарного експорту.

Ключові слова: диверсифікація експорту, конкурентна перевага, концентрація експорту, міжнародне бізнес-середовище, міжнародна конкурентоспроможність, структура експорту товарів.

I. Вступ

Українська економіка значною мірою залежить від світової. На сьогодні для України актуальною є проблема посилення конкурентних позицій вітчизняних компаній на світових ринках. Конкурентні виклики на традиційних для України ринках стають усе сильнішими, тому необхідний пошук нових шляхів для збуту вітчизняної продукції. Подальший розвиток економіки залежить від її спроможності посилити міжнародну конкурентоспроможність продукції.

Використовуючи світовий досвід розвитку міжнародного бізнесу, українські бізнес-структури можуть забезпечити більш ефективне просування вітчизняних товарів та послуг на зовнішні ринки. Ураховуючи те, що український експорт має суттєве значення для стимулювання економічного зростання країни, а рівень внутрішнього споживання є недостатнім, слід зазначити, що зовнішні ринки будуть залишатися основним напрямом українських поставок для значної кількості галузей.

Насамперед, це стосується продукції металургійної та хімічної галузей, а також сільськогосподарської продукції. Так, за даними Державного комітету статистики України, поставки чорних металів та виробів із них становили 31,2% від загального обсягу експорту країни в 2011 р. (більше ніж 25 млрд дол. США); поставки продукції агропромислового комплексу та харчової промисловості – 18,8% (більше ніж 15 млрд дол. США); поставки продукції хімічної та пов'язаної з

нею галузей промисловості – 7,9% (більше ніж 6 млрд дол. США) [3].

II. Постановка завдання:

- оцінити поточний стан товарного експорту України;
- визначити конкурентні переваги вітчизняного експорту товарів та основні конкурентні виклики, основні проблеми конкурентоспроможності української економіки з погляду міжнародних експертів;
- розглянути напрями змін міжнародного бізнес-середовища на сучасному етапі;
- окреслити перспективи посилення конкурентних позицій українського товарного експорту.

III. Результати

Функціонування економіки України, оцінка проблем і перспектив розвитку міжнародного бізнес-середовища впливовими міжнародними організаціями та рейтинговими агентствами може стати важливим фактором для формування власних очікувань національних керівників. Одним з найбільш поширених рейтингів стану економічного розвитку великої кількості країн за рядом показників є Звіт з глобальної конкурентоспроможності країн, який щорічно складає Всесвітній економічний форум. Так, згідно з даними цього рейтингу, до основних проблем конкурентоспроможності України в 2012 р. належать такі:

1) нерозвиненість базових ринкових інститутів (132-ге місце зі 144 країн, три найбільш проблемні позиції: неефективність правової системи у вирішенні спорів; відсутність захисту інтересів міноритарних акціонерів; тягар державного регулювання);

2) нерозвиненість фінансового ринку (114-те місце; три найбільш проблемні позиції: нестійкість банків; відсутність фінансування через місцевий фондовий ринок; неефективність регулювання фондового ринку);

3) неефективність товарних ринків (117-те місце; три найбільш проблемні позиції: високий рівень та спотворювальний ефект оподаткування; обтяжливість митних процедур; переважання торговельних обмежень) [1].

Ще одним із способів аналізу існуючих проблем і тенденцій у міжнародному бізнесі є оцінка поглядів та прогнозів керівників найбільших компаній світу. Серед найбільш впливових щорічних досліджень необхідно зазначити два: опитування керівників найбільших компаній світу, яке здійснює фірма PricewaterhouseCoopers, а також опитування керівників приватних компаній, що проводить The Grant Thornton. Згідно з результатами опитування, з 2010 р. до керівників бізнесу повертається впевненість у майбутньому зростанні та позитивних тенденціях розвитку міжнародного бізнесу в короткостроковій перспективі.

Більшість керівників (понад 90%) позитивно оцінюють перспективи економічного зростання в короткостроковому періоді. Майже третина керівників (31%) "дуже впевнені" в майбутньому своїх компаній у цей час, що на 10% вище від показника попереднього року [7]. Однак, незважаючи на такий стриманий оптимізм, керівники відзначають наявність ряду проблем, які можуть суттєво вплинути на міжнародну діяльність їхніх компаній:

- затяжний характер глобального економічного спаду;
- введення надмірного державного регулювання;
- дефіцит кредитів для бізнесу та споживачів;
- спад попиту на продукцію з боку споживачів;
- зростання вартості енергії;
- міжнародний тероризм [8].

Таким чином, невпевненість щодо глобальної економічної кризи дещо зменшилась, і керівники компаній з певним оптимізмом визначають короткострокові перспективи розвитку міжнародного бізнесу. Однак упевненість керівників залежить від темпів процесів економічного відновлення в тій чи іншій країні. Чим більше постраждали компанії від кризи, тим більш обережні прогнози їх керівників. Стосовно змін у стратегії міжнародних компаній під впливом кризи керівники компаній визначають такі напрями:

- спрямування більшої уваги на застосування механізмів управління ризиками, тобто посилення ризик-менеджменту компаній (41%);
- зміни в системі прийняття інвестиційних рішень (33%);

- розробка стратегії управління талантами (29%);
- застосування механізмів зворотного зв'язку в міжнародній компанії для виявлення змін у перевагах споживачів (28%);
- фокусування на репутації компанії та відновленні довіри (23%).

На сьогодні керівники бачать такі основні можливості для зростання міжнародних компаній:

- використання можливостей існуючих ринків, на яких компанії вже присутні, сприймається як основне джерело зростання компаній на найближчі роки (38%);
- розробка та застосування нової продукції (20%);
- вихід компаній на нові географічні ринки (15%);
- застосування механізму злиття та поглинання компаній (14%).

За таких умов для українських компаній вихід на азійський ринок, перш за все китайський, можна розглядати не тільки як можливість зростання прибутків компаній у короткостроковій перспективі, а і як перспективу заснувати успішний бізнес у середньотривалому довшостроковому періодах. Експерти визначають три можливі форми виходу національних компаній на китайський ринок: розміщення замовлень у межах аутсорсингу; організація виробництва на території Китаю; експорт вітчизняних товарів до Китаю. Саме просування українських товарів на китайський ринок можна розглядати як найбільш доцільний за існуючих ризиків розвитку міжнародного бізнесу.

Економіка України – відкрита (експорт товарів і послуг у 2005–2009 рр. становив близько 47% ВВП країни, імпорту – близько 50% ВВП), що зумовлює достатньо високий ступінь залежності динаміки реального ВВП від змін світової кон'юнктури та тенденцій економічного розвитку як країн-партнерів, так і світової економіки загалом [2, с. 40]. З 2005 р. сальдо зовнішньої торгівлі товарами й послугами України негативне, при цьому сальдо зовнішньої торгівлі послугами протягом усього цього періоду було позитивним.

Світова криза негативно вплинула на розвиток як зовнішньої торгівлі України загалом, так і на експорт зокрема (у 2009 р. експорт товарів і послуг скоротився на 37,4% порівняно з 2008 р.). Це відбувалося, насамперед, за рахунок зменшення обсягів продажу металопродукції через різке падіння світового попиту на фоні призупинення інвестиційних проектів у розвинених країнах.

Відбувається поступове відновлення обсягів зовнішньої торгівлі України в цілому й українського експорту зокрема за рахунок відновлення відповідних категорій товарів, а не структурних змін (тобто нарощування кількісних параметрів, а не якісних змін) [5].

Для України характерна суттєва залежність від імпорту енергоносіїв одночасно зі значними обсягами експорту низько-техно-

логічної металургійної продукції, виробництво якої поглинає суттєву частину енергоресурсів, що імпортуються (табл. 1).

Таблиця 1

Структура експорту товарів України

Код і назва товарів (згідно з УКТ ЗЕД*)	2003 р.		2008 р.		2009 р.		2011 р.		2012 р.	
	млрд дол. США	% **	млрд дол. США	% **	млрд дол. США	% **	млрд дол. США	% **	млрд дол. США	% **
I. Живі тварини; продукція тваринного походження	0,5	2,3	0,8	1,2	0,6	1,5	0,9	1,4	1,0	1,4
II. Продукти рослинного походження	0,7	3,2	5,6	8,3	5,0	12,7	5,5	8,1	9,2	13,4
III. Жири й масла тваринного та рослинного походження	0,6	2,4	1,9	2,9	1,8	4,5	3,4	5,0	4,2	6,1
IV. Готові харчові продукти	0,9	3,9	2,5	3,8	2,1	5,3	2,9	4,3	3,5	5,1
V. Мінеральні продукти	3,5	15,2	7,1	10,5	3,9	9,8	10,3	15,0	7,7	11,1
VI. Продукція хімічної й пов'язаної з нею галузей промисловості	1,9	8,4	5,1	7,5	2,5	6,3	5,4	7,9	5,1	7,4
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	0,4	1,6	1,0	1,5	0,6	1,4	0,9	1,4	1,0	1,5
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	0,8	3,3	1,0	1,5	0,7	1,8	0,9	1,3	0,8	1,1
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	8,5	36,8	27,6	41,2	12,8	32,3	22,1	32,3	18,9	27,5
XVI. Машини, обладнання й механізми; е/т обладнання	2,3	10,1	6,3	9,5	5,0	12,6	6,8	9,9	7,0	10,2
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавальні засоби	1,0	4,3	4,3	6,5	1,6	4,0	4,9	7,1	6,0	8,7
Інші категорії	2,0	8,7	3,8	5,7	3,1	7,8	4,4	6,4	4,5	6,5
Усього	23,1	100	67,0	100	39,7	100	68,4	100	68,9	100

* УКТ ЗЕД – Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності.

** % у загальному обсязі експорту товарів.

Джерело: складено за даними [4].

Найбільші країни-імпортери вітчизняної продукції в 2011 р.: Росія – 19 819,7 млн дол. США (29,0%); Європейський Союз (27) – 17 969,1 млн дол. США (26,2%); Туреччина – 3 748,6 млн дол. США (5,5%); Індія – 2 265,3 млн дол. США (3,3%); Китай – 2 180,0 млн дол. США (3,2%) [10].

Найбільші країни-експортери продукції в Україну в 2011 р.: Росія – 29 132,2 млн дол. США (35,3%); Європейський Союз (27) – 25 754,6 млн дол. США (31,2%); Китай – 6 268,3 млн дол. США (7,6%); Республіка

Білорусь – 4 211,7 млн дол. США (5,1%); США – 2 600,8 млн дол. США (3,1%) [10].

Частка високотехнологічного експорту в загальній структурі експорту України дуже низька – 3% (2009 р.). Експорт напівфабрикатів у 2009 р. становив 68,6%. Цей показник суттєво перевищує аналогічні показники для основних країн-партнерів України (табл. 2). Це відображає викривлену структуру конкурентних переваг української промисловості, яка базується на цінових факторах і порівняльних перевагах у вартості робочої сили та природних ресурсів.

Таблиця 2

Структура товарного експорту України та країн-партнерів

Країна	Частка сировинних товарів, %*	Частка напівфабрикатів, %*	Частка капітального обладнання, %*	Частка споживчих товарів, %*
Україна	16,1	68,6	8,9	5,3
Польща	5,1	53,4	15,0	20,6
Росія	52,7	38,8	2,7	1,0
Білорусь	5,6	76,5	8,8	7,0
Туреччина	7,1	58,7	8,5	24,4
США	9,4	42,8	27,9	9,5
Німеччина	2,5	50,4	27,0	12,7
Китай	1,9	29,3	41,6	27,0
Індія	8,8	54,4	9,5	22,8

* % від загального обсягу експорту

Джерело: [2, с. 44].

Високий рівень концентрації експорту – один з основних факторів, які зумовлюють залежність країни від зовнішніх шоків на товарних ринках. Аналіз рівня диверсифікації українського експорту свідчить про його до-

статньо високу концентрацію. Рівень концентрації експорту України за індексом Хіршмана вищий порівняно з основними торговельними партнерами країни, за винятком Індії, Росії та Білорусі (табл. 3).

Таблиця 3

Показники концентрації експорту України та основних країн-імпортерів українського експорту

Країна	Рік	Індекс Хіршмана	Індекс диверсифікації
Україна	1996	0,163	0,604
	2009	0,171	0,599
Білорусь	1998	0,153	0,505
	2009	0,348	0,620
Китай	1996	0,130	0,472
	2009	0,164	0,452
Німеччина	1996	0,143	0,276
	2009	0,150	0,297
Індія	1996	0,175	0,598
	2009	0,202	0,476
Польща	1996	0,136	0,474
	2009	0,142	0,420
Росія	1996	0,302	0,685
	2009	0,389	0,666
Туреччина	1996	0,163	0,631
	2009	0,140	0,509
США	1996	0,135	0,267
	2009	0,144	0,245

Джерело: [2, с. 43].

У міжнародних рейтингах, які досліджують рівень конкурентоспроможності та особливості ведення бізнесу в країнах, Україна

посідає позиції нижчі, ніж більшість її торговельних партнерів (табл. 4).

Таблиця 4

Позиції України та основних торговельних партнерів у міжнародних рейтингах

Країна	Індекс глобальної конкурентоспроможності (2012 р.)	Всесвітній індекс конкурентоспроможності (2011 р.)	Індекс легкості ведення бізнесу (2012 р.)	Індекс сприяння торгівлі (2010 р.)	Індекс ефективності логістики (2010 р.)
Україна	82	57	152	81	2,57
Німеччина	6	10	19	13	4,11
Польща	41	34	62	58	3,44
Білорусь	–	–	69	–	–
Китай	26	19	91	48	3,49
Росія	66	49	120	114	2,61
Туреччина	59	39	71	62	3,22

Джерело: складено з використанням [6].

Згідно з висновками міжнародних досліджень та рейтингів, конкурентні виклики для України полягають у такому:

- неефективність митних процедур;
- незадовільне регуляторне середовище бізнесу;
- недостатній доступ до торгового фінансування;
- труднощі в пошуках та виборі потенційних ринків і покупців;
- труднощі в задоволенні вимог зарубіжних покупців;
- невідповідні технології виробництва;
- високі витрати та затримки, пов'язані з транспортуванням вантажів [6; 9].

IV. Висновки

З погляду вітчизняних експертів, китайський ринок на сьогодні є незрілим. На ньому є велика кількість ніш і навіть певних галузей, у яких можна побудувати успішний бізнес. При цьому слід пам'ятати, що вихід вітчизняних компаній на китайський ринок ускладнений рядом факторів:

- 1) політика уряду Китаю спрямована на обмеження імпорту продукції за наявності умов її виробництва китайськими компаніями;
- 2) незважаючи на розміри та темпи зростання економіки країни, Китай – це не один

ринок, об'єднаний спільними рисами, це, скоріше, конгломерат різних за розміром і рівнем розвитку ринків, кожному з яких притаманні певні особливості;

3) беручи до уваги різноманітність розвитку регіонів Китаю, найбільш привабливі та розвинуті для бізнесу регіони характеризуються жорсткою конкуренцією з боку як китайських компаній, так і зарубіжних, які працюють на китайському ринку.

У ситуації високого рівня товарної концентрації експорту України фактором, що потенційно може знизити залежність експорту від коливань світової кон'юнктури, є спеціалізація на високотехнологічних товарах, попит на які є більш стійким та меншою мірою зазнає різких коливань.

Підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках може здійснюватися шляхом надання державної підтримки українським експортерам під час їхньої участі в міжнародних тендерах. Також однією з необхідних умов, які дають змогу експортерам ефективно виконувати свою діяльність на світовому ринку, є забезпечення їх якісною зовнішньоекономічною інформацією.

Список використаної літератури

1. Дубровский В. Украина в рейтинге глобальной конкурентоспособности: возврат к "руине"? [Электронный ресурс] / В. Дубровский, О. Кузякив // Зеркало недели. – 2012. – № 32. – Режим доступа: http://zn.ua/ECONOMICS/ukraina_v_reytinge_globalnoy_konkurentosposobnosti_vozvrat_k_ruine-108771.html.
2. Оценка потребностей Украины в сфере содействия международной торговле: Влияние торговой политики на человеческое развитие. – Аналитическо-совещательный центр ПРООН. – К., 2011. – 128 с.
3. Состояние внешнеторгового баланса Украины за 2011 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua/express/expr2012/03_12/53.zip.
4. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Чириченко Ю.В. Розвиток міжнародної торгівлі: визначення сучасної проблематики для України / Ю.В. Чириченко // Вестник Академии таможенной службы. – 2012. – № 2. – С. 86–95.
6. Competitive Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: http://competitiveweukraine.org/rating_comparison/.
7. Privately held business: optimism emerges but uncertainty prevails [Electronic resource] / Grant Thornton. – Mode of access: <http://www.internationalbusinessreport.com/Reports/2010/Reports/global-overview/index.asp>.
8. Result smarter growth: 13th annual global CEO survey [Electronic resource] // PricewaterhouseCoopers. – 2010. – Mode of access: <http://pwcpdfgen.beehivemedia.com/PDFOutput/20100512153819717.pdf>.
9. The Global Enabling Trade Report 2012: Reducing Supply Chain Barriers / R.Z. Lawrence, Hanous M. Drzeniek, S. Doherty. – World Economic Forum, 2012. – 382 p.
10. WTO [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/statistics_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2013.

Бережная Г.В. Конкурентные вызовы для украинских компаний на международных рынках

В статье оценивается текущее состояние товарного экспорта Украины; выделяются конкурентные преимущества отечественного экспорта товаров и основные конкурентные вызовы. Определяются основные проблемы конкурентоспособности украинской экономики с точки зрения международных экспертов, а также рассматриваются направления изменений международной бизнес-среды на современном этапе. Обозначаются перспективы укрепления конкурентных позиций украинского товарного экспорта.

Ключевые слова: диверсификация экспорта, конкурентное преимущество, концентрация экспорта, международная бизнес-среда, международная конкурентоспособность, структура экспорта товаров.

Berezhnaya G. Competitive challenges for Ukrainian companies on the international markets

The current state of Ukrainian merchandise export was analyzed; the competitive advantages of Ukrainian merchandise export and main competitive challenges were underlined. The main problems of Ukrainian economy competitiveness from the point of international experts were named. Also the directions changes in international business environments at the current stage were examined. Prospects of strengthening Ukrainian merchandise export' competitive positions were stressed.

Current Chinese market can be considered as not mature from the point of view of Ukrainian experts. A lot of niche and even some of industries could be found on this market for successfully functioned business. In this necessary to bear in mind some challenges for Ukrainian companies penetrating this market. First of all, Chinese government policy is directed toward restrictions of merchandise import if there are conditions for product producing by Chinese companies. Second one, despite the size and growth rate of economy, China is not a one single market with similar traits, rather it conglomerate of markets different on size and development level with specific features. Third one, taking into consideration different level of regions development, the most attractive for business Chinese provinces and regions are characterized by severe competition from Chinese companies as well as foreign companies working on the Chinese market.

Under the condition of high level concentration of Ukrainian merchandise export the factor, which potentially could decrease export dependences from fluctuations of world economic situation, is defined as specialization on high-tech products. The demand on these products is more stable and less exposed to severe fluctuations.

The increase of Ukrainian products competitiveness on the international markets can be carried out by government support of Ukrainian exporters during their participation in the international bids. Another important condition for it is providing for exporting companies actual and demanding commercial information.

Key words: export diversification, competitive advantage, export concentration, international business environment, international competitiveness, structure of merchandise export.

УДК 338.24:351.82

В.В. Дятлова

доктор економічних наук, доцент

С.В. Вознюк

аспірант

Донецький державний університет управління

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО НАГЛЯДУ Й КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ТА ЇХ ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ

У статті систематизовано процеси трансформації державного нагляду й контролю у сфері господарської діяльності, пов'язані зі створенням адаптованої до міжнародних вимог системи на основі впровадження в національне законодавство визнаних у світі нормативно-правових актів Європейського Союзу щодо здійснення функцій державними органами на стадії реалізації товару на ринку; показано стан практичної реалізації їх положень та отримані результати.

Ключові слова: трансформація державного нагляду й контролю, адаптована до міжнародних вимог система, національне законодавство, стан практичної реалізації, результати.

I. Вступ

Сьогодні в Україні відбуваються трансформаційні процеси у сфері державного нагляду й контролю, спрямовані на виконання вимог Світової організації торгівлі (далі – СОТ) і Європейського Союзу (далі – ЄС) щодо дерегулювання економіки, відкритості внутрішнього ринку й усунення технічних бар'єрів у торгівлі. Основною метою трансформації у сфері державного нагляду і контролю є створення адаптованої до вимог СОТ і ЄС сучасної системи на основі впровадження в національне законодавство відповідних норм і принципів ринкового нагляду країн-членів ЄС.

Проблемам системи державного нагляду й контролю економістами-науковцями не приділено достатньо уваги, тенденції її трансформації розглядаються в межах змін у системі технічного регулювання [1–3]. Між тим, ефективна система державного нагляду й контролю має особливе, багатогранне значення, оскільки сприяє розвитку економіки, підприємництва, усуненню технічних бар'єрів у торгівлі, забезпеченню добросовісної конкуренції, захисту життя, здоров'я людини та довкілля, прав споживачів, запобіганню введенню в обіг небезпечної й неякісної продукції, а в цих межах – діалогу з громадськістю.

II. Постановка завдання

Метою статті є систематизація процесів трансформації системи державного нагляду й контролю у сфері господарської діяльності на основі аналізу нормативно-правових актів та їх практичної реалізації.

III. Результати

Трансформаційні процеси в системі державного нагляду й контролю передбачають, перш за все, запровадження нової правової бази (правовий механізм); утворення інституцій з повноваженнями (організаційний механізм); інформування органів і суспільства про результати (інформаційний і комунікаційний механізми).

Необхідність трансформації системи державного нагляду й контролю зумовлена тим, що в Україні система, успадкована від радянських часів, залишалася двоярусною і спрямованою, по-перше, на тотальний попередній контроль продукції на стадії розробки, виробництва і виведення на ринок, а отже, діяльності господарюючих суб'єктів (державний нагляд), відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України “Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення” від 08.04.1993 р., по-друге, на контроль продукції і послуг на стадії реалізації у роздрібній торгівлі (захист прав споживачів), відповідно до Закону України “Про захист прав споживачів” від 12.05.1991 р. [1].

У країнах-членах ЄС більшість видів контролю здійснюється не на проміжних етапах, а на етапі отримання результатів економічної діяльності та їх використання. Стосовно продукції контроль здійснюється під час реалізації її на ринку, отже, є ринковим [2]. Ринковий нагляд за продукцією, передбаченою в Європейських директивах, здійснюється в основному шляхом перевірки документів і маркування продукції. Результати є доступними завдяки розвинутому інформаційному

механізму оповіщення органів і громадськості. Контрольні інституції держав ЄС у сфері ринкового нагляду інтегровані в низку інформаційних систем для оперативного обміну даними щодо небезпечної продукції.

Поняття “ринковий нагляд” уперше з’явилося в Законі України “Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності” [4], відповідно до ст. 1 якого, ринковий нагляд – це постійний контроль держави за відповідністю продукції, введеної в обіг, технічним регламентам, правомірністю застосування на ній національного знака відповідності, повнотою і достовірністю інформації про таку продукцію.

Регуляторна реформа в Україні розпочалася у 2004 р. з прийняттям Закону України “Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності” [5], однак трансформаційні зміни в системі державного нагляду й контролю – тільки у 2008 р. з набуттям чинності Закону України “Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності” [6]. Між тим, Україна чи не остання держава в Європі, яка реформує свою систему державного ринкового нагляду й контролю за господарською діяльністю. Так, Латвія провела аналогічну реформу ще у 1998 р., Хорватія – у 1999 р., Вірменія – у 2000 р., Росія – у 2001 р., Румунія – у 2003 р., Польща – у 2004 р.

Прийняття цього Закону мало оптимізувати систему державного нагляду за допомогою таких інструментів: упровадження ризик-орієнтованої системи планування контрольних заходів; використання для перевірок переліків питань (чек-листів); обмеження максимальної тривалості перевірок; запровадження єдиного порядку призначення і проведення перевірок для всіх контрольних органів тощо. Однак за три роки більшість зі встановлених Законом положень не була реалізована на практиці. Так, 13 органів державного нагляду (контролю) не затвердили у встановленому порядку відповідні критерії розподілу суб’єктів господарювання за ступенями ризику: Міністерство надзвичайних ситуацій (Державний департамент страхового фонду документації), Міністерство праці (Державний департамент нагляду за додержанням законодавства про працю), Міністерство охорони навколишнього природного середовища (Державна геологічна служба та Державна служба геодезії, картографії та кадастру), Міністерство промислової політики, Міністерство аграрної політики (Державна служба з охорони прав на сорти рослин), Міністерство освіти і науки (Державний департамент інтелектуальної власності), Міністерство палива і енергетики, Міністерство внутрішніх справ, Міністерство охорони здоров’я (Державна санітарно-

епідеміологічна служба), Держекспортконтроль, Держкомлісгосп (Українська державна лісонасіннева інспекція), Держмитслужба, Національне космічне агентство України. Крім того, з 32 контрольних органів, що повинні були розробити, погодити з Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва (Держкомпідприємництва) і затвердити власними наказами переліки питань для здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) й уніфіковані форми актів, тільки 17 надали лише проекти наказів з відповідними переліками питань, проте сім з цих проектів наказів надійшло без дотримання процедури, передбаченої Законом України “Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності”. Лише один проект, а саме Держгірпромнагляду, що мав переліки питань і уніфіковані форми актів, погоджений рішенням Держкомпідприємництва.

З прийняттям Закону України “Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності”, за даними звітів за проектом Міжнародної фінансової корпорації “Інвестиційний клімат в Україні” [7; 8], відзначено тенденцію зменшення частки перевірених підприємств: 2002 р. – 92%, 2003 р. – 95%, 2004 р. – 78% (що обумовлено, можливо, політичною дестабілізацією), 2006 р. – 95% (за 7 місяців), 2008 р. (з набуттям чинності закону) – 75%, 2010 р. – 74% [8, с. 13]. Кількість перевірок зменшилася на 15% за 2006–2008 рр. [7, с. 26] і була незмінною у 2008–2010 рр., як і їх тривалість [8, с. 12]. У 2010 р. зросла вартість прямих витрат на перевірки до 3,2 млрд грн із 2,44 млрд грн у 2008 р. Отже, трансформація системи перевірок відбувалася досить повільно, що вказує на низький рівень реалізації зазначеного Закону.

Активний етап трансформації системи державного нагляду й контролю розпочато у 2010 р., коли було прийнято ряд законів і нормативних документів, що усували недоліки (табл. 1).

Так, Законом України “Про внесення змін до Закону України “Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності” [9], який набув чинності 27.10.2010 р., встановлюється вимога щодо наявності лише одного органу державного нагляду у складі центрального органу виконавчої влади (ЦОВВ). Тоді як 16 центральних органів виконавчої влади мали у своєму складі урядові органи з функціями державного нагляду. Станом на 23.09.2010 р. підготовлено проекти нормативно-правових актів щодо скорочення контрольних органів стосовно лише 7 ЦОВВ – Міністерства аграрної політики та продовольства, Міністерства транспорту і зв’язку, Мінприроди, Міністерства культури і туризму, Міністерства над-

звичайних ситуацій, Мінжитлокомунгосп і Національного агентства з питань ефективного використання енергетичних ресурсів. У цілому в Україні до грудня 2010 р. державний

нагляд за якістю і безпекою продукції, яка надходить на ринок, здійснювали 85 контрольних органів (МОЗ України, ветеринарної медицини, захисту прав споживачів тощо).

Таблиця 1

Закони й нормативні документи щодо трансформації системи державного нагляду й контролю

Назва документа	Дата прийняття	Спрямованість на усунення недоліків	Ключові положення
Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про скасування окремих пунктів Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні" № 1689-р	23.12.2009 р. (офіційна публікація 22.03.2010 р.)	Скорочує перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації	Скасовує обов'язкову сертифікацію 17 видів харчової продукції, за винятком дитячого харчування, алкоголю та тютюну
Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розробки переліків питань для здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) з урахуванням ступенів ризику від провадження господарської діяльності, а також типових форм актів, які складаються за результатами відповідних перевірок" № 88	09.04.2010 р.	Усуває випадки, коли органи контролю складають переліки питань відповідно до власних уявлень, нехтуючи при цьому деякими найважливішими принципами й нормами	Запроваджує методологію складання переліків питань для здійснення планових перевірок органами контролю, що гармонізована з нормативно-правовими актами ЄС
Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності" № 2399-VI	01.07.2010 р.	Усуває дублювання повноважень у сфері контролю та зменшення кількості перевірок (деякі міністерства та комітети мали у своєму складі кілька органів контролю – від 3 до 7, що спричиняло дублювання функцій та надмірну кількість перевірок)	Один державний орган виконавчої влади (міністерство, комітет) не може мати більше ніж один орган контролю
Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики "Про внесення змін до Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні" № 425	22.09.2010 р.	Скорочує перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації	Скасовує обов'язкову сертифікацію: - послуг громадського харчування; - іграшок; - засобів охоронного призначення; - деяких товарів легкої промисловості (з текстилю та штучного хутра); - деяких побутових приладів; - деякого скляного посуду
Закон України "Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції" № 2735-VI	02.12.2010 р.	Усуває доринковий контроль нехарчової продукції	Запроваджує державний контроль під час реалізації товару на ринку, ґрунтується на Директивах ЄС № 765/2008 та № 768/2008/ЕС.
Закон України "Про загальну безпечність нехарчової продукції" № 2736-VI	02.12.2010 р.	Усуває недоліки контролю безпечності нехарчової продукції	Запроваджує державний контроль за безпечністю нехарчової продукції, ґрунтується на Директиві ЄС № 2001/95/ЕС
Закон України "Про відповідальність за шкоду, завдану внаслідок дефекту в продукції" № 3390-VI	19.05.2011 р.	Усуває недоліки щодо відповідальності виробника за виготовлену дефектну продукцію	Запроваджує принцип, за яким виробники несуть повну відповідальність за виготовлену будь-яку дефектну продукцію

Уповноважені органи державного нагляду звітували про виявлені значні порушення. Так, за даними Держспоживстандарту [10], діяльність з державного нагляду за додержанням стандартів, норм і правил характеризують такі дані:

- у 2009 р. здійснено 3220 перевірок на підприємствах, організаціях і у фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, при цьому у 2719 випадках (84,4%)

виявлено порушення метрологічних норм і правил;

- у 2010 р. факти випуску неякісної продукції і порушень вимог нормативних документів виявлено у 5929 випадках з 8844 проведених (67%);
- у I півріччі 2011 р. здійснено 4233 перевірки з державного нагляду за додержанням стандартів, норм і правил, з них у

2818 випадках (67%) виявлено різні порушення.

За результатами спільних перевірок регіональних державних центрів стандартизації, метрології та сертифікації й інших держав-

них органів з нагляду, частка підприємств, які мають порушення, є ще більш значною – майже 80%. З продукції, що була перевірена, майже 60% було з порушеннями (табл. 2) [10].

Таблиця 2

Результати спільних перевірок Держспоживстандарту й інших органів з державного нагляду в 2010 р.

Показник	Державна податкова адміністрація	Державна інспекція з контролю за цінами	Міністерство внутрішніх справ
Кількість перевірених підприємств	62	169	280
Кількість підприємств, у яких встановлено порушення вимог нормативних документів	48 (77%)	30 (77%)	222 (79%)
Перевірена продукція, млн грн	11,3	80,9	34,7
Продукція, що не відповідала вимогам нормативних документів, млн грн	3,5 (31%)	66,1 (82%)	3,5 (10%)

За результатами державного нагляду означеними державними органами було вжито різні заходи щодо підприємств-порушників: приписи про заборону реалізації (з них 56% – на всю вироблену продукцію), штрафи і стягнення становили 500 тис. грн. Державними

центрами Держспоживстандарту за результатами державного нагляду також було вжито різні заходи впливу, при цьому штрафи становили в 2010 р. майже 12 млн грн і, очевидно, будуть не меншими і в 2011 р., виходячи з даних за півріччя (табл. 3) [10].

Таблиця 3

Заходи, вжиті державними центрами стандартизації, метрології та сертифікації за результатами перевірок

Заходи впливу	2010 р.	2011 р., I півріччя
Приписи про заборону реалізації: партії перевіреної продукції	4898	2235
усієї продукції	3858	1837
Постанови про накладення штрафу: кількість	4938	2442
сума, млн грн	10,8	6,1
Адміністративні штрафи: кількість	3587	1748
сума, тис. грн	945,9	497

Для системи державного нагляду України характерна неузгодженість дій контрольних органів, а відсутність системи взаємного сповіщення призводить до дублювання функцій, що, по-перше, є неефективним, по-друге, необґрунтовано відволікає від діяльності вітчизняного товаровиробника. Крім того, система забезпечувала досягнення менших результатів: європейська охоплює перевіркою 3–8% продукції, українська – тільки соті частки відсотка.

Упровадження європейського підходу в системі державного контролю потребувало наявності в національному законодавстві норм і принципів ринкового нагляду країн-членів ЄС, а отже, розробки і прийняття нових законів. Верховною Радою ухвалено Закон України “Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції” від 02.12.2010 р. [11], який встановлює правові й організаційні засади його здійснення. Також прийнято Закон України “Про загальну безпечність нехарчової продукції” [12]. Ці закони набули чинності у липні 2011 р. Шестимісячний перехідний період визначено для виконання завдань інституційної розбудови (розробка і прийняття підзаконних нормативно-правових актів, визначення структури, розробка процедур тощо) [13, с. 44].

Зазначені нормативно-правові акти прийняті задля гармонізації українського законодавства з нормами європейського права з метою забезпечення відповідності готової продукції, яка перебуває в обігу, вимогам європейських і національних стандартів і створення системи ринкового нагляду за готовою нехарчовою продукцією. Дія законів поширюється не на всю продукцію, зокрема, до такої належать послуги і роботи, харчові продукти і добавки, спирт, алкогольні напої, наркотичні засоби та ін. [11, ст. 2, п. 5].

Відповідно до прийнятих законів, скасовано доринковий контроль товарів. При цьому захист прав споживачів лишається незмінним, що створює колізію: система ринкового нагляду буде забезпечувати відповідність продукції вимогам безпечності, які містяться в технічних регламентах, захист прав споживачів – показникам якості відповідно до стандартів. Це впливає із законодавчо встановленого поняття ринкового нагляду, перш за все, як постійного спостереження за відповідністю продукції, впроваджуваної в обіг, технічним регламентам, правомірністю застосування на ній національного знака відповідності, повнотою і достовірністю інформації про таку продукцію. Отже, функції контрольних органів з нагляду

за ринком будуть обмежені переліком технічних регламентів. Між тим, станом на 01.01.2011 р. постановами Уряду України затверджено тільки 31 технічний регламент (23 – на продукцію), а впроваджено з них лише 8. Тому через нерозробленість критеріїв щодо безпечності продукції, більшість її не буде підлягати ринковому нагляду, принаймні до впровадження відповідних технічних регламентів.

Відповідно до Закону, державний ринковий нагляд включає такі заходи:

- перевірки характеристик продукції, в тому числі відбір зразків і проведення їх експертизи;
- застосування обмежувальних заходів;
- контроль за станом виконання рішень про вжиття обмежувальних заходів;
- попередження органами державного нагляду споживачів про виявлену небезпечну продукцію.

Перевірка продукції є інструментом, який застосовується і в Україні, і в ЄС. В Україні перевірки й у сфері державного нагляду за продукцією, й у сфері захисту прав споживачів здійснюються за планами, які подібні до європейських програм ринкового нагляду. Планування здійснюється на рік і на квартал окремо для кожного регіону. У планах вказують назви суб'єктів і перелік товарів, які підлягають перевірці, термін її проведення. Однак чітких вимог до змісту планів і їхньої обґрунтованості немає.

Нові закони про ринковий нагляд передбачають підготовку секторальних планів терміном на рік, що охоплюють види продукції, відповідно до сфер відповідальності органів нагляду, і визначають належність цих видів продукції до певного ступеня ризику. Водночас не передбачено планування частоти, періодичності, географічного розподілу і змісту заходів ринкового нагляду.

В Україні в межах державного нагляду, відповідно до законодавства, здійснюють два типи перевірок: планові й позапланові. Для планових перевірок жорстко обмежено періодичність щодо суб'єктів господарювання з різних груп ризику: з високим ступенем ризику – не частіше ніж один раз на рік; із середнім ступенем ризику – не частіше ніж один раз на два роки; з незначним ступенем ризику – не частіше ніж один раз на три роки. При цьому органи нагляду зобов'язані завчасно (за 10 днів) повідомляти суб'єкта про планову перевірку. Для позапланових перевірок обмежено підстави їх проведення та коло питань, що підлягають контролю [11]. Усе це суттєво обмежує можливості органів нагляду щодо контролю за продукцією порівняно з європейською практикою.

Нові закони про ринковий нагляд запроваджують інструментарій перевірок і повноваження органів нагляду, що задовольняють

вимогам ЄС. Однак проблема попередження про перевірку залишилася невирішеною. По-перше, така вимога щодо ринкового нагляду зумовлює ризик того, що відповідна продукція на час перевірки буде відсутня, так само, як і необхідні супроводжувальні документи. По-друге, така вимога суперечить сутності ринкового нагляду за європейськими стандартами, де об'єктом перевірки є не суб'єкти господарювання, а продукція (товари). Відповідно до цієї ідеології, законодавство держав-членів ЄС у сфері ринкового нагляду не містить жодних вимог щодо попередження суб'єктів господарювання про перевірку.

Вважається, що інфраструктурою для перевірки основних видів продукції Україна забезпечена на 99% [13, с. 29]. Однак високотехнологічні товари перевірити неможливо ні в лабораторіях Держспоживстандарту, ні Укрметртестстандарту, ні в тих, що існують при інших органах влади і профільних вищих навчальних закладах.

Нове законодавство запровадило ризикорієнтований підхід до визначення переліку продукції, до якої встановлюються обов'язкові вимоги і яка підлягає ринковому нагляду. Такий підхід, заснований на системі управління ризиками, покладено в основу визначення періодичності перевірок продукції. Національна система визначає не ризикові види продукції, а ризикові види діяльності і поділяє суб'єктів господарювання на три групи: високого, середнього й незначного ступеня ризику. Отже, систему управління ризиками використано не для прийняття рішень щодо проведення перевірок, а лише для визначення періодичності планових перевірок.

У новому законодавстві щодо ринкового нагляду в Україні запроваджено всі види обмежувальних і корегувальних заходів, механізми контролю їх виконання й санкції, передбачені законодавством ЄС. Обмежувальні й корегувальні заходи застосовуються відповідно до чітко визначених критеріїв, а саме: вимоги належного маркування про можливі ризики; вимоги спеціальних умов пропозиції товарів на ринку; тимчасова заборона пропозиції на ринку на період, потрібний для здійснення необхідного оцінювання, перевірок і контролю; організація вилучення небезпечних товарів, уже виведених на ринок; організація відкликання у споживачів небезпечних товарів, уже отриманих ними; заборона пропозиції небезпечних товарів на ринку; організація знищення або приведення у непридатний стан іншим чином небезпечних товарів. Передбачено також контроль виконання цих заходів і санкції до порушників. Однак питання знищення продукції чи інших предметів за рішенням компетентних органів не має однозначного нормативного врегулювання, тому є ризик невиконання або неадекватного виконання відповідних положень законів.

Нові закони передбачають широкий спектр інформаційних і комунікаційних функцій, однак коло суб'єктів, що мають доступ до реєстру рішень органів ринкового нагляду, є обмеженим. Так, у Законі України "Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції" громадськість, споживачів та інших зацікавлених сторін не включено до цього переліку, а в Законі України "Про загальну безпечність нехарчової продукції" передбачено доступ до інформації про заходи, вжиті для запобігання ризикам, тільки громадськості. Передбачено і створення національної інформаційної системи, але серед функцій органів ринкового нагляду не передбачено такої, як моніторинг інформаційного простору з питань, що стосуються безпечності продукції, однак саме його результати є основою для прийняття рішень щодо необхідності проведення перевірок продукції, зокрема позапланових.

Вважається, що з прийняттям Закону України "Про відповідальність за шкоду, завдану внаслідок дефекту в продукції" [14] процес створення системи державного ринкового нагляду згідно з принципами ЄС завершено. Однак доволі проблемною залишається потреба у відповідній інституційній спроможності, а отже, подальшому розвитку організаційного та інформаційного механізмів системи державного нагляду й контролю, її фінансового, матеріально-технічного та нормативного забезпечення.

IV. Висновки

Трансформаційні процеси у сфері державного нагляду і контролю, що відбуваються в Україні, спрямовані на створення адаптованої до вимог СОТ і ЄС сучасної системи. Необхідність трансформації зумовлена тим, що в Україні проводився і державний нагляд на виробництві, і контроль продукції на стадії реалізації, тоді як у Європі – на стадії реалізації товарів, при цьому контролюється їх безпечність за вимогами технічних регламентів, а виконання вимог на етапах, що не підлягають контролю, забезпечується шляхом встановлення жорстких санкцій у разі виявлення порушень. Система в Україні була неефективною і через її громіздкість (налічувала загалом 85 контрольних органів).

Трансформаційні процеси у сфері державного нагляду й контролю спрямовані на створення нормативно-правових засад: прийнято ряд нових законів, розпоряджень, наказів щодо здійснення ринкового нагляду, в яких враховано положення Директив ЄС. Однак функціонування системи на практиці не забезпечене необхідними технічними регламентами, а отже критеріїв щодо безпечності продукції, які існують у ЄС, ще не встановлено. Перевірки продукції на відповідність вимогам безпечності проводяться за планами, однак їх об'єктом є суб'єкти господарювання, при цьому прямо не передбачено планування частоти, періодично-

сті, географічного розподілу і змісту заходів ринкового нагляду. Ризик-орієнтований підхід не використано повною мірою для розподілу продукції за різними групами ризику і для прийняття рішень щодо проведення перевірок, а лише для визначення їх періодичності. Інформаційний механізм не задіяно у повному обсязі – результати перевірок узагальнюються на сайтах регіональних служб Держспоживінспекції, що потребує подальших досліджень з метою розробки науково-методичних підходів для вирішення проблем.

Список використаної літератури

1. Дятлова В.В. Система організаційно-технічного регулювання економіки: трансформаційні процеси в Україні: монографія / В.В. Дятлова. – Донецьк: ВІК, 2011. – 399 с.
2. Ханету А. Обзор лучшей практики Евросоюза и других стран в области технического регулирования / А. Ханету. – М.: ТЕИС, 2005. – 88 с.
3. Зворыкина Т.И. Система технического регулирования в сфере услуг: вопросы теории и проблемы развития в условиях рыночной экономики: монография / Т.И. Зворыкина. – М.: ГОУ ВПО МГУС, 2005. – 158 с.
4. Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності: Закон України від 01.12.2005 р. № 3164-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 12. – Ст. 30.
5. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11.09.2003 р. № 1160-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 9. – Ст. 79.
6. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 05.04.2007 р. № 877-V // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 29. – Ст. 389. – (із змінами, внесеними згідно із Законом № 107-VI від 28.12.2007 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 5–6, № 7–8. – Ст. 78).
7. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес / Консультативна програма Міжнародної фінансової корпорації (регіон Європа та Центральна Азія), 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifc.org/Ukraine/bee>.
8. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес (звіт 2011 р.). – К.: МФК, 2011. – 124 с.
9. Про внесення змін до Закону України "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності": Закон України від 01.07.2010 р. № 2399-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 38. – Ст. 510.

10. Звіт про підсумки роботи Держспожив-
стандарту за 2006, 2007, 2008, 2009,
2010, 2011 роки [Електронний ресурс]. –
Режим доступу: <http://www.dssu.ua>.
11. Про державний ринковий нагляд і кон-
троль нехарчової продукції: Закон Украї-
ни від 02.12.2010 р. № 2735-VI // Відо-
мості Верховної Ради України. – 2011. –
№ 21. – Ст. 144.
12. Про загальну безпечність нехарчової про-
дукції: Закон України від 02.12.2010 р.
№ 2736-VI // Відомості Верховної Ради
України. – 2011. – № 22. – Ст. 145.
13. Ринковий нагляд в Україні: реформи на
шляху до європейського ринку. – К.:
Центр перспективних досліджень, ТОВ Ви-
давництво "Оптима", 2011. – 101 с.
14. Про відповідальність за шкоду, завдану
внаслідок дефекту в продукції: Закон
України від 19.05.2011 р. № 3390-VI // Ві-
домості Верховної Ради України. – 2011. –
№ 47. – Ст. 531.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2013.

Дятлова В.В., Вознюк С.В. Трансформация системы государственного надзора и контроля в сфере хозяйственной деятельности в Украине: нормативно-правовые основы и их практическая реализация

В статье систематизированы процессы трансформации государственного надзора и контроля в сфере хозяйственной деятельности, связанные с созданием адаптированной к международным требованиям системы на основе внедрения в национальное законодательство признанных в мире нормативно-правовых актов Европейского Союза по осуществлению функций государственными органами на стадии реализации товара на рынке; показано состояние практической реализации их положений и полученные результаты.

Ключевые слова: трансформация государственного надзора и контроля, адаптированная к международным требованиям система, национальное законодательство, состояние практической реализации, результаты.

Dyatlova V., Vosnyuk S. Transformation of the state supervision and control in the sphere of economic activity in Ukraine: legal principles and practical implementation

In the article the processes of transformation of state supervision and control in the sphere of economic activities related to the creation of a modern system adapted to the requirements of the World Trade Organization and the European Union through the introduction of national legislation recognized normative legal acts of the EU to implement the functions of state authorities have been systematized. The necessity of transformations is caused by the fact that Ukraine was conducted state supervision in the production as well as control production underway, while in Europe – at the time of sale of goods, while their safety is monitored according to the requirements of technical regulations, and the requirements for stages that are not subject control are ensured by establishing strong sanctions in case of violations. System in Ukraine has been ineffective and because of its bulkiness (there were 85 general supervisory bodies).

Transformation processes in public surveillance and control aimed at the creation of legal principles: adopted several new laws of Ukraine – "On Amending the Law of Ukraine "On the Fundamentals of State Supervision (Control) in Economic Activity", "On Market Surveillance and control of non-food products", "On the general safety of non-food products", "On Liability for damages Caused by a defect in the product", and orders, resolutions for market surveillance, which take into account the provisions of EU Directives.

However, the operation of the system in practice are not provided the necessary technical regulations, therefore, criteria for product safety, which exist in the EU has not yet been established. Check product is a tool that is used in Ukraine and the EU. Check In Ukraine and in government oversight of products, and consumer protection is carried out according to the plans that are similar to the European market surveillance programs. However, in Ukraine the subject to scheduled inspections are business entities, while there are not expressly provided frequency, periodicity, geographical distribution and content of market surveillance activities for planning. The risk – based approach is not used in full for the distribution of products for different risk groups and to make decisions on inspections, but only to determine their frequency. The information mechanism is not involved in full – inspection results are summarized on regional services of State Consumption Inspection. These disadvantages in the system of state supervision and control require further research to develop scientific and methodical approach for problem solving.

Key words: transformation of state supervision and control, adapted system to the international requirements, national legislation, practical implementation condition, results.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

У статті розглянуто питання нормування праці у взаємозв'язку з соціально-економічними та соціально-психологічними аспектами управління. Виявлено сучасні проблеми в галузі нормування праці на макро- та мікроекономічному рівні. Визначено умови для виконання нормами витрат праці їх основних функцій: міри праці, міри винагороди за працю, еталона ефективності організації виробництва, праці та управління, критерію оцінювання рівня продуктивності праці, ціни і якості продукції (послуг) – з урахуванням особливостей сучасного етапу соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: нормування праці, значення нормування праці, міра праці, норма праці, функції нормування праці.

I. Вступ

Необхідною умовою соціально-економічного розвитку сучасного суспільства є підвищення ефективності економіки за одночасного посилення її соціальної спрямованості, найбільш повного врахування інтересів і потреб людини в усіх сферах її діяльності, і насамперед – у сфері праці. Одним з найважливіших напрямів реалізації цих завдань є нормативно-методичне та інформаційне забезпечення вирішення питань нормування праці персоналу підприємств (організацій) будь-якої форми власності та організаційної структури управління.

Проблеми науково-теоретичного обґрунтування соціально-економічного значення нормування праці в сучасному суспільстві досить активно досліджуються в працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених: В. Абрамова, В. Адамчука, І. Багрової, Б. Генкіна, А. Гриненко, О. Грішнєвої, В. Данюка, Т. Завгородньої, А. Зубкової, А. Калини, А. Колота, Є. Оленич, В. Пашуто, Г. Райковської, І. Самойлова, А. Сушкіної, В. Чернова, Г. Шабанової та ін.

Високий рівень активності досліджень цієї проблематики є яскравим свідченням необхідності подальших наукових розвідок у галузі визначення сутнісних характеристик нормування праці.

II. Постановка завдання

Метою статті є виявлення сучасних проблем у галузі нормування праці на макро- та мікроекономічному рівні, а також визначення напрямів приведення його змісту у відповідність до сучасних умов соціально-економічного розвитку України.

III. Результати

Розвиток ринкової економіки ставить ряд принципово нових соціально-економічних завдань, найважливішим з яких є максимально ефективне використання фінансових, виробничо-технічних і людських ресурсів. Як показує практика, людські ресурси є визначальними в досягненні поставлених завдань. У сучасних соціально-економічних умовах для забезпечення попиту на продукцію, що випускається, суб'єкти господарювання повинні бути зацікавлені в зниженні витрат на виробництво продукції та підвищенні її якості. А для цього необхідний облік матеріальних і трудових витрат. Тому актуалізується потреба ретельного вивчення витрат і результатів праці та встановлення науково обґрунтованих нормативних і фактичних витрат і результатів праці, тобто врахування специфіки техніко-технологічних, організаційних, економічних, психофізіологічних і соціальних факторів конкретних умов діяльності організації. Залежно від оцінки співвідношення між нормативними і фактичними витратами й результатами праці у суб'єктах господарювання повинна бути розроблена відповідна система стимулювання праці. У реалізації цього завдання винятково важливу роль відіграє система управління персоналом. У свою чергу, управління персоналом поділяється на ряд підсистем, серед яких важливе місце посідає управління нормуванням праці.

Ефективне управління нормуванням праці на сучасному етапі розвитку економіки є одним з найважливіших факторів соціально-економічного розвитку суспільства. Воно покликане забезпечити умови, за яких реалізується трудовий потенціал, забезпечується впровадження ефективних систем стимулювання праці та підвищення її якості, безпеки і продуктивності, мінімізуються витрати

на персонал. Як правило, їх зменшення забезпечує зниження витрат на одиницю продукції інших видів ресурсів (основних фондів, палива, енергії). У результаті істотно знижується собівартість виробництва. З урахуванням тісноти взаємозв'язку між ефективністю використання праці та результатами діяльності організацій досить актуальним є проведення систематичної роботи з вивчення і зниження трудових витрат на виробництво одиниці продукції або обсяг робіт, тобто розвитку нормування праці.

При організації роботи з нормування праці сьогодні необхідно враховувати особливості ринкової економіки стосовно сфери соціально-трудових відносин. Насамперед, в умовах існування різноманітних форм власності, в тому числі й на працю, у роботодавця і працівника підвищується економічний інтерес до встановлення обґрунтованих витрат робочого часу та його використання.

Роботодавець як власник засобів виробництва (або їх частини) прагне отримати максимальний прибуток від їх застосування за допомогою раціонального використання праці працівника, в тому числі оптимальною чисельністю персоналу, мінімальними витратами робочого часу при забезпеченні високої якості продукції (послуг). Ось чому в країнах з розвинутою ринковою економікою на ряді фірм (їх підрозділів) створюються програми з нормування праці, що являють собою взаємопов'язані заходи, спрямовані на максимальне використання трудового потенціалу всіх працівників шляхом розширення сфери нормування, забезпечення високої якості норм і нормативів, формування висококваліфікованих кадрів фахівців-нормувальників та ін. Новою тенденцією є посилення координувальної діяльності централізованої служби нормування праці в рамках усієї фірми, що пов'язано зі зростанням потреби встановлення рівнонапружених норм часу на однотипні види робіт (функцій) і необхідністю створення єдиної автоматизованої нормативно-інформаційної бази. Водночас широкого розвитку набувають консультативні служби з питань нормування праці, створення відповідної звітності, документації тощо [4, с. 87].

З розвитком ринкових відносин питання нормування праці все більшою мірою пов'язуються із соціально-економічними та соціально-психологічними аспектами управління, бо проблема підвищення ефективності використання праці персоналу залишається достатньо гострою [3, с. 137].

Нормування праці істотно впливає на вирішення різноманітних соціально-економічних завдань лише в тому разі, якщо на підприємстві діють прогресивні норми, що враховують оптимальні організаційно-технічні, економічні, психофізіологічні й соціальні чинники.

У працівника, який реалізує свої трудові здібності, підвищується інтерес до більш ефективного використання робочого часу і, водночас, вимоги до нормальних умов праці та оптимальної її напруженості, встановленої на базі об'єктивно розрахованих витрат.

Без нормативного регулювання робочого часу за тривалістю, рівня напруженості (інтенсивності), організації раціонального використання трудових витрат не можуть повноцінно реалізовуватися ринкові відносини всередині підприємства будь-якої форми власності та господарювання [2, с. 26]. Повна економічна самостійність підприємництва, характерна для ринкової економіки, поряд з вибором номенклатури продукції (послуг), організаційно-правових форм і структур управління, фінансового планування та вирішенням інших господарсько-виробничих питань, передбачає самостійність у встановленні чисельності персоналу, підборі кадрів, виборі форм і систем оплати праці й методів її організації, у вирішенні питань заміни та перегляду норм й інших завдань нормування. Це означає, що в сучасних умовах вирішення основних трудових питань переноситься на рівень підприємства.

Для суб'єктів господарювання важливі точний облік і контроль витрат виробництва, в тому числі на трудові ресурси, а також підвищення продуктивності праці всіх категорій працюючих, насамперед, за рахунок максимально раціонального використання робочого часу. Цих цілей досягають за допомогою нормування праці.

Зарубіжні фахівці відзначають, що при впровадженні нормування праці підприємці отримували значний ефект, який виражається у збільшенні обсягів випуску і підвищенні якості продукції (послуг) при незмінних виробничих потужностях, у зростанні прибутку за рахунок скорочення витрат, а також – соціальний ефект: зниження плинності кадрів, зменшення кількості трудових конфліктів тощо [1, с. 20–25].

Для працівників реалізація права на працю сьогодні виражається в самостійному виборі сфери застосування своїх здібностей шляхом оцінювання не тільки рівня кваліфікації, складності праці та ін., а й урахування тривалості робочого часу та рівня інтенсивності (напруженості) трудової діяльності.

Водночас, ринкові відносини, що передбачають конкуренцію, залежать від ціноутворення, саморегулювання ринку з урахуванням попиту – пропозиції тощо. Вільні ціни, безумовно, не означають відсутності обліку витрат праці на одиницю виробничої продукції (послуг), що, у свою чергу, підвищує необхідність встановлення обґрунтованих трудових витрат при визначенні ціни на неї, а отже, економічне значення нормування.

Інтерес до нормування трудових процесів, установлення необхідних витрат робочого часу і його раціонального використання підвищується також при визначенні вартості робочої сили на ринку праці, де в ринкові відносини вступають роботодавець і працівник. Ці відносини регулюються на всіх стадіях суспільного відтворення шляхом формування трудового потенціалу і його використання та визначаються формою власності на засоби і предмети виробництва й самою робочою силою. Ціна робочої сили пов'язана з багатьма аспектами соціально-економічного розвитку країни і залежить від численних факторів. Разом з тим, при її встановленні на кожного працівника на конкретному підприємстві стає очевидною необхідність, поряд з оцінкою його кваліфікації, визначення складності, умов, кількості (тривалості) робочого часу, рівня напруженості праці, а також темпу роботи, що не випадково є невід'ємною частиною оперативного нормування на підприємствах країн з розвинутою ринковою економікою.

Наведені вище аргументи підтверджують значення організації та вдосконалення роботи з нормування праці на різних рівнях управління економікою з урахуванням сучасних умов. Однак із переходом підприємств на нові форми управління, реорганізацією тощо на багатьох з них наявне негативне ставлення до нормування праці, заперечення його ролі при вирішенні виробничо-господарських завдань, питань ціноутворення тощо, а також скорочення та ліквідація служб, зайнятих організацією й нормуванням праці персоналу, зменшення обсягів підготовки та підвищення кваліфікації кадрів фахівців з праці.

У більшості організацій малого та середнього бізнесу взагалі не застосовуються методи нормування праці в розрахунках основних трудових показників (наприклад, планованого виробничого завдання, нормативного завдання при вдосконаленні старого та освоєнні нового обладнання та ін.). Навіть у великих промислових організаціях відсутні структурні підрозділи та посадові особи, які цілеспрямовано займаються нормуванням праці. Такі організації повністю ігнорують можливість самостійно або за допомогою приватних платних кадрових агентств, наукових інститутів здійснювати дослідні та розрахункові роботи з нормування праці.

У ході дослідження було виявлено, що професійно-кваліфікаційний рівень фахівців з нормування праці невисокий і не відповідає висунутим вимогам ринкової економіки. Це пояснюється старінням досвідчених кадрів, недостатньою підготовкою вищими навчальними закладами фахівців з організації й нормування праці, відсутністю на місцевому ринку освітніх послуг спеціальних про-

грам підвищення кваліфікації менеджерів та економістів у галузі організації і нормування праці. Проте, як зазначають керівники та спеціалісти організацій, існує реальна потреба в них при вивченні науково-практичних засад нормування праці [5, с. 3].

На сьогодні, враховуючи галузеву специфіку діяльності, в недержавних організаціях відсутні нові нормативні матеріали стосовно праці. Припинення централізованих розробок нормативних матеріалів у 1980-ті рр. унеможливило самостійне встановлення норм праці та їх перегляд у міру необхідності. Зустрічалися спроби застосувати нормативно-інструкційні матеріали з праці 1960–1980-х рр. до умов праці на обладнанні сучасного покоління.

Якість норм є гранично низькою через відсутність практики або неправильно проведені дослідження витрат робочого часу та праці (фотографії робочого часу і хронометражні спостереження). Як правило, в організаціях ігнорують наукові та нормативно-методичні рекомендації щодо їх проведення або вони повністю відсутні, в результаті чого відсутня наукова обґрунтованість встановлення норм праці, розрахунки норм праці не враховують усе розмаїття факторів на конкретному робочому місці. У кращому разі розглядають економічні й технічні фактори (наприклад, необхідність скорочення витрат на персонал, скорочення штату персоналу, інструкційно-технічна документація при освоєнні нового обладнання та ін.). Також навмисно спрощують технологію та зменшують рівень деталізації аналітико-розрахункової роботи під час спостереження. Як результат, в організації погіршується якість результатів праці, порушуються елементарні вимоги до створення сприятливих умов праці та безпеки праці.

Таким чином, сьогодні потрібно створити умови для виконання нормами витрат праці їх основних функцій – міри праці, міри винагороди за працю, еталона ефективності організації виробництва, праці та управління, критерію оцінки рівня продуктивності праці, ціни і якості продукції (послуг) з урахуванням особливостей сучасного етапу соціально-економічного розвитку.

Функція норми праці як міри праці в умовах централізованої економіки на практиці не виконувалася, бо норми витрат робочого часу виводилися з міри винагороди за працю зі сформованого або досягнутого рівня заробітної плати без достатньої оцінки необхідних витрат праці, без обґрунтованого обліку явних і прихованих витрат робочого часу та можливостей підвищення продуктивності праці за рахунок кращої її організації й нормування. Це послаблювало значення ролі цієї функції норми праці, призводило до зрівнялівки в оплаті, знижувало економічний інтерес працівника, породжувало в ряді ви-

падків підвищену плинність кадрів, а отже, призводило до недостатньо ефективного використання трудового потенціалу працівників. У сучасних умовах підвищується роль функції норми праці як міри трудової діяльності кожного працівника, а також рівня її напруженості, темпу роботи.

Функція нормування праці як міри її оплати при переході до ринкової економіки виходить за межі державного регулювання, стає прерогативою підприємства. Тариф не є обмежувачем, а лише гарантією рівня оплати роботи певної кваліфікації. Підприємство може змінювати рівень тарифної ставки при відповідних міжрядних співвідношеннях і базовій ставці першого розряду, яка визначається прожитковим мінімумом. Відбувається перехід від прямого регулювання індивідуальної або середньої заробітної плати до податкових методів регулювання витрат на оплату праці. Розмір індивідуальної заробітної плати повинен визначатися кількістю праці працівника й обсягом зароблених підприємством коштів на оплату праці. Норма часу стає засобом розподілу і стимулювання трудової діяльності, в чому й виявляється її соціально-економічна значущість.

Не маючи прямого зв'язку із заробітком працівника, норма часу по суті стає виробничо необхідним часом для виконання технологічного процесу за умови ефективного використання матеріальних і трудових ресурсів і дотримання якості продукції (послуг), тобто покликана виконувати функцію регулятора виробничого процесу виготовлення продукції (надання послуг). У цій якості доцільно використовувати норми трудових витрат для оперативного управління виробництвом, визначення трудомісткості продукції (послуг), розрахунку зростання продуктивності праці, порівняльного аналізу й зіставлення результатів праці, оцінки рівня техніки та технології, організації виробництва і праці і, в кінцевому підсумку, оцінки рівня менеджменту певного підприємства (організації, фірми).

Усебічно обґрунтовані норми праці є дієвим засобом соціального захисту працівників, спрямованим на розвиток сприятливих і здорових умов праці, запобігання надмірній інтенсифікації праці, і на цій основі вони сприятимуть збереженню їх нормальної працездатності протягом усього періоду трудової діяльності. Порушення наукових рекомендацій з нормування праці викликає погіршення умов праці, надмірне виконання норм виробітку, яке свідчить про те, що норми нерівно напружені, при їх розрахунку допущені помилки, тому що занадто високі показники перевиконання норм є наслідком наявних недоліків в обліку фактичного обсягу роботи, недостатньо повного врахування

виробничих резервів. Є й протилежна тенденція – невиконання плану із зниження трудомісткості внаслідок не завжди обґрунтованої жорсткості норм праці. А при освоєнні нового обладнання або випуску нового виду продукції спостерігається зворотна ситуація – надмірно низький відсоток виконання норми праці.

Сучасна організація, бажаючи по максимуму збільшити продуктивність праці, йде на збільшення навантаження на працівників понад нормативні вимоги – звідси збільшення втрат через порушення трудової дисципліни, безпеки праці, порушення технологічного процесу, зростання захворюваності персоналу та ін.

Як показує практика, принципово повинні бути змінені організаційні форми управління нормуванням праці на всіх рівнях управління економікою країни.

IV. Висновки

Отже, спираючись на соціально-економічні потреби суспільства, практика вимагає нової концепції та методології нормування праці, обумовлених роллю і значенням персоналу в забезпеченні функціонування ринкових структур. Таким чином, розвиток ринку не знімає, а навпаки, підвищує роль і значення нормування праці в житті сучасної організації та суспільства в цілому.

Основними напрямками вдосконалення управління нормуванням праці на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України мають стати:

- 1) науково-методичне забезпечення (поглиблене наукове опрацювання організаційно-методичних проблем нормування праці виходячи із сучасних вимог економіки, централізована розробка Положення про організацію нормування праці, Положення про порядок розроблення нормативних матеріалів, Методичних основ нормування праці тощо);
- 2) правове забезпечення (посилення впливу трудового законодавства в галузі наукового обґрунтування параметрів нормальних умов праці, наприклад: важкість праці, її інтенсивність, параметри умов праці, соціальні гарантії та компенсації);
- 3) нормативне забезпечення (посилення роботи з розвитку та вдосконалення нормативної бази з праці, автоматизація та комп'ютеризація розробки нормативів);
- 4) кадрове забезпечення (забезпечення організацій високопрофесійними фахівцями з нормування праці, оновлення і розширення спеціальних знань у галузі нормування праці);
- 5) інформаційне забезпечення (поновлення статистичної звітності з нормування праці, централізоване тиражування нормативних матеріалів).

Таким чином, у сучасних умовах господарювання розвиток нормування праці в суспільстві є засобом соціального захисту і

дасть змогу забезпечити узгодження інтересів роботодавців і найманих працівників, створення умов для якісної й безпечної праці на робочих місцях.

Список використаної літератури

1. Балан О.Д. Зарубіжний досвід застосування системи мотивації, оплати та нормування праці / О.Д. Балан // Агросвіт. – 2011. – № 17–18. – С. 20–25.
2. Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях : учеб. для вузов / Б.М. Генкин. – М. : НОРМА, 2007. – 464 с.
3. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2001. – 254 с.
4. Дзюба С.Г. Нормування праці у вітчизняній і міжнародній економіці / С.Г. Дзюба, І.Ю. Гайдай. – Донецьк : Юго-Восток, ЛТД, 2005. – 172 с.
5. Нормування праці, роль та місце профспілок : інформаційна записка [Електронний ресурс] / Федерація профспілок України, 2012. – Режим доступу: // fplo.lg.ua/upload/docs/upload/docs2/170220121.doc.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2013.

Жадан А.В. Социально-экономическое значение нормирования труда в современном обществе

В статье рассмотрены вопросы нормирования труда во взаимосвязи с социально-экономическими и социально-психологическими аспектами управления. Выявлены современные проблемы в области нормирования труда на макро- и микроэкономическом уровне. Определены условия для выполнения нормами затрат труда их основных функций: меры труда, меры вознаграждения за труд, эталона эффективности организации производства, труда и управления, критерия оценки уровня производительности труда, цены и качества продукции (услуг) – с учетом особенностей современного этапа социально-экономического развития Украины.

Ключевые слова: нормирование труда, значение нормирования труда, мера труда, норма труда, функции нормирования труда.

Zhadan O. Socio-economic importance of labor rate setting in modern society

In the article the questions of labor rate setting in relation to socio-economic and socio-psychological aspects of management are considered. The purposes of labor rate setting in modern society are characterized. They include: the creation of conditions for the implementation of labor potential, ensuring the implementation of effective systems of work incentives and improving its quality, safety and productivity, minimizing staff costs. The arguments for increasing the value of the organization and improving the valuation work at different levels of economic management based on current conditions are presented. The current problems in the field of labor rate setting in macro- and micro-economic level are identified. They appear in negative attitudes towards labor rate setting, denying his role in dealing with industrial and economic challenges on pricing, etc., as well as the reduction and elimination of services, organization and regulation of employment of staff, reducing training and advanced training of specialists in labor. The author has determined the conditions for the implementation of the norms of labor costs of their basic functions – a measure of labor, remuneration measure, benchmark of effective production organization, labor and management, evaluation criteria of productivity, price and quality of goods (services), allowing for the current stage of social and economic development. The main directions of improving the management of work measurement at the present stage of social and economic development of Ukraine are determined, including: scientific and methodological support (in-depth scientific study of the organizational and methodological problems of labor rate setting based on the current requirements of the economy), legal support (growing influence of labor legislation in the field of scientific study the parameters of normal working conditions, for example, the severity of labor, its intensity, the parameters of working conditions, social security and compensation), normative support (intensifying work on the development and improvement of the regulatory framework on labor, automatization and computerization of standards' design), personnel maintenance (providing organizations with highly qualified specialists on rate setting, updating and expanding expertise in the field of work measurement), informational support (centralized replication of normative materials).

Key words: labor rate setting, the importance of labor rate setting, a measure of labor, labor standards, the functions of labor rate setting.

УДК 330.52 : 658.152

А.В. Стойка

доктор наук з державного управління, доцент

С.О. Пипко

аспірант
Донецький державний університет управління

І.Б. Черкаський

доктор економічних наук, доцент

АКТИВІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА В МЕЖАХ ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

У статті досліджено інвестиційний клімат України в період подолання наслідків світової фінансової кризи; розглянуто стан національного виробництва на сьогодні та перспективи розвитку економіки в межах поліпшення інвестиційного розвитку нашої держави.

Ключові слова: економічна криза, модернізація, активізація, інвестиційний клімат, інвестиції, національне виробництво.

I. Вступ

Активізація процесів модернізації національного виробництва в межах поліпшення інвестиційного клімату визначальною мірою залежить від утвердження ефективної системи мобілізації інвестиційних ресурсів та управління ними. Вирішити цю ключову проблему в попередні роки за умов економічної кризи було неможливо. Кризові процеси й інфляція призводили до порушення оптимальних співвідношень між національними заощадженнями та інвестиціями в народне господарство: щороку значна частина заощаджень залишалася не конвертованою в інвестиції. Як наслідок, не повністю використовувалися можливості нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки.

Питанню поліпшення інвестиційного клімату науковці завжди приділяють значну увагу, тому що налагодження стабільного інвестиційного процесу є справою особливого значення, що пояснюється як необхідністю найефективнішого використання чинників виробництва, в тому числі капіталу та інвестицій, так і актуальністю здійснення структурної модернізації усієї економіки [1]. Слід відзначити О.В. Носову, О.А. Мельниченко, І.П. Косенко, І.В. Ситнік, Т.В. Майорову, О.Є. Кузьміна, які працювали над вивченням цього питання, надзвичайно важливого на шляху до досягнення високих темпів економічного розвитку.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити процес активізації модернізації національного виробництва в межах поліпшення інвестиційного клімату, адже забезпечення сприятливого інвестицій-

ного клімату в Україні та її регіонах залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать подолання кризових явищ в економіці, відновлення стійкого зростання, ефективність залучення у світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національного господарства.

III. Результати

Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є актуальним для поточного етапу економічного розвитку. Використання Україною переваг залучення іноземного капіталу стимулює розвиток нових технологій, підвищення рівня продуктивності праці, збільшення інвестицій і заощаджень, підвищує показники рівня та якості використання людського капіталу [4, с. 59–65].

Протягом 2012 р. в Україні під впливом світової економічної депресії сповільнювалася економічна динаміка. У I і II квартали порівняно з відповідними кварталами 2011 р. приріст ВВП становив 2,2% і 3%, відповідно. Натомість III і IV квартали показали протилежний результат – скорочення реального ВВП порівняно з відповідними періодами 2011 р. на 1,3% і 2,5%, відповідно (рис. 1). Як наслідок, загалом за рік економічне зростання, за попередніми оцінками Держкомстату України, становило лише 0,2% проти 5,2% приросту ВВП у 2011 р.

Якщо економічне зростання у 2011 р. забезпечувалося передусім виробничими галузями економіки, то у 2012 р. ситуація змінилася – приріст ВВП сформовано, насамперед, сферами транспорту й торгівлі, що пов'язано з підготовкою і проведенням Євро-2012, а також із задоволенням зростаючого платоспроможного попиту населення. Негативний внесок зробили

сільське господарство, переробна промисловість, будівництво та фінансова діяльність.

У I кварталі головними рушіями економічного зростання були торгівля і транспорт. Прискорення II кварталу було забезпечене, насамперед, зростанням у сільському господарстві, сфері операцій із нерухомим майном і торгівлі, натомість уже в цей період позначилася негативна динаміка в переробній промисловості. Разом з тим, цей ефект був нетривалим. У III кварталі висхідної динаміки валової доданої вартості вдалося досягти лише в добувній промисловості, виробництві та розподіленні елек-

троенергії, газу та води, торгівлі, сфері операцій з нерухомим майном, а також соціальній сфері економіки (освіті та охороні здоров'я). Проте їхній позитивний внесок у приріст валової доданої вартості не дав змоги нівелювати спад створення валової доданої вартості в сільському господарстві, переробній промисловості та будівництві. У IV кварталі всі види економічної діяльності (крім торгівлі) негативно впливали на формування валової доданої вартості, найбільший спад зафіксовано в переробній промисловості, сільському господарстві та фінансовій діяльності.

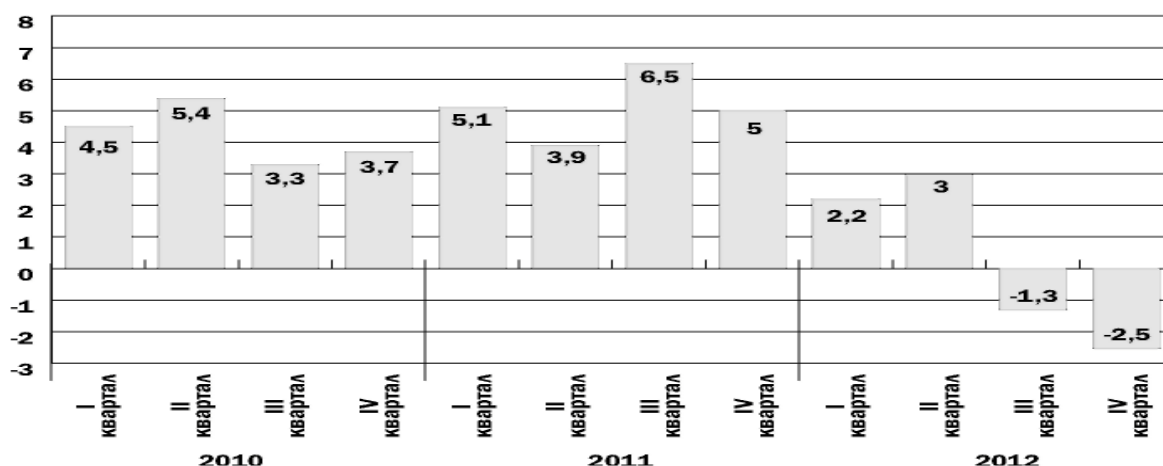


Рис. 1. Поквартальна динаміка ВВП України у 2010–2012 рр., % до відповідного періоду попереднього року

Кінцеві споживчі витрати стали головним рушієм економічного зростання, сформувавши 8,6% приросту ВВП у 2012 р. (рис. 2). Визначальним чинником зростання споживчих витрат був попит з боку домогосподарств,

зумовлений тим, що реальні наявні доходи населення за 2012 р. порівняно з 2011 р., за попередніми даними, збільшилися на 9,7%, а витрати на придбання товарів і послуг зросли на 14,4%.

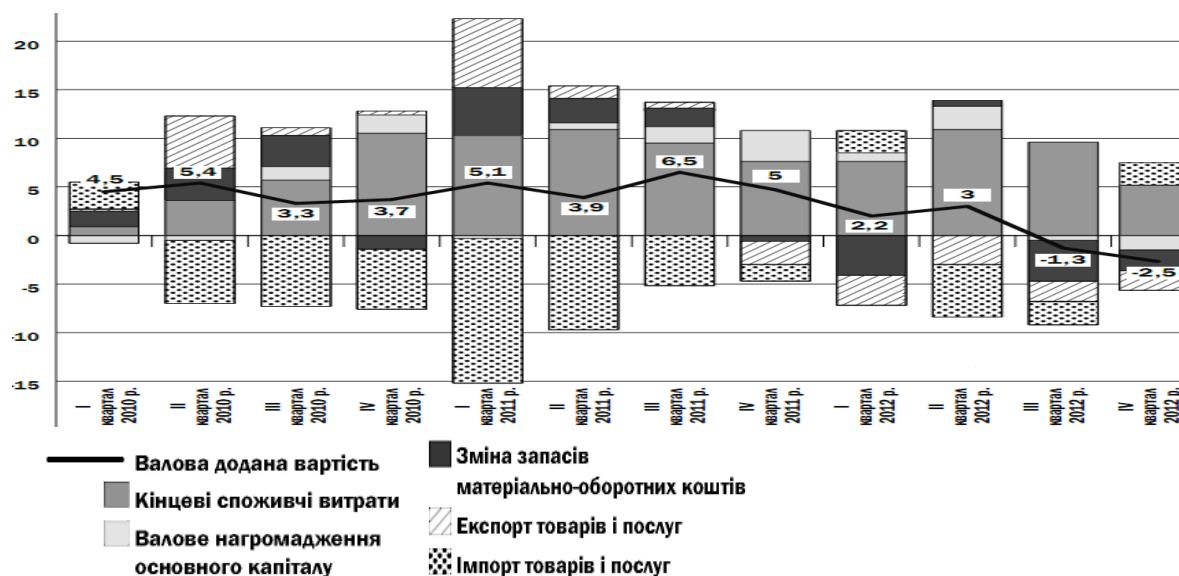


Рис. 2. Внески складників кінцевого використання в зростання валової доданої вартості у 2010–2012 рр., %

Значно знизилася вага валового нагромадження як джерела економічного зростання, яке у 2012 р. зменшилося на 12,9%.

При цьому два попередні роки зростання валового нагромадження становило понад 20%. Проте такий негативний вплив пов'яз-

ний, передусім, зі зменшенням запасів, тоді як обсяги нагромадження основного капіталу мали незначну позитивну динаміку.

Вплив валового нагромадження основного капіталу у I півріччі був позитивним (14,5%), проте в II – спостерігалось зниження цього показника, і за підсумком року приріст у постійних цінах становив лише 0,9%.

У 2012 р. помітне сповільнення динаміки економічного зростання супроводжувалося значним зниженням динаміки інвестиційної діяльності. За результатами 2012 р. вкладено лише на 8,3% більше капітальних інвестицій, ніж у 2011 р. Отже, частка валового нагромадження основного капіталу у структурі ВВП залишається вельми низькою. У 2012 р. вона становила 18,8%. Такий розподіл ВВП на користь споживання формує загрози для подальшого забезпечення розширеного економічного відтворення та реалізації модернізаційних реформ.

Не виправдалися також очікування щодо переорієнтації інвестиційних потоків із фінансово-розподільчих сфер у виробничу сферу економіки. Сформовані пріоритети інвестування засвідчують переважну інвестиційну привабливість секторів із високою ліквідністю та швидким обігом коштів. Приріст інвестицій у січні–грудні 2012 р. забезпечено, насамперед, підприємствами сфер будівництва (приріст становив 20,2%), транспорту (13,4%), торгівлі (14,6%), а також паливно-видобувною та окремими галузями переробної промисловості. Відновилися також високі темпи зростання інвестицій підприємств фінансової діяльності (28,2%). Капітальні інвестиції промислових підприємств у січні–грудні 2012 р. зросли на 7,1% порівняно з аналогічним періодом 2011 р. Цього вдалося досягти, насамперед, унаслідок значної інвестиційної актив-

ності підприємств у сировинному секторі промисловості – обсяг капітальних інвестицій підприємств добувної промисловості збільшився на 29,2%, із виробництва та розподілення електроенергії, газу й води – на 5,5%. Натомість підприємствами переробної промисловості зафіксовано спад капітальних інвестицій на рівні 5,1%. У більшості галузей відбулося скорочення інвестування. Високу динаміку інвестування підтримували лише машинобудування (10,8%), целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність (16,8%), хімічна та нафтохімічна промисловість (5,9%).

У 2012 р. дещо знизилася активність залучення іноземних інвестицій в українську економіку. За даними Державного комітету статистики України, надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2012 р. становило 6013,1 млн дол. США, що на 7,1% менше від обсягу 2011 р. (рис. 3). При цьому значний спад приросту акціонерного капіталу (на 25,3% порівняно з 2011 р., до 4128,5 млн дол. США) лише частково компенсувався борговими інструментами (кредитами та позиками, торговельними кредитами та іншими зобов'язаннями перед прямими інвесторами). Приріст обсягу останніх у 2012 р. становив 1290,7 млн дол. США. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій у січні–червні поточного року, порівняно з відповідним періодом попереднього року, скоротився на 834 млн дол. США – до 1 млрд 920 млн дол. США. Позитивне сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій сформоване чистим залученням на зовнішніх ринках кредитних ресурсів у сумі 1 млрд 485 млн дол. США. При цьому найбільшими позичальниками стали державні органи й установи на центральному, обласному і місцевому рівнях, чисті залучення яких становили 67,6% від їх загального обсягу.

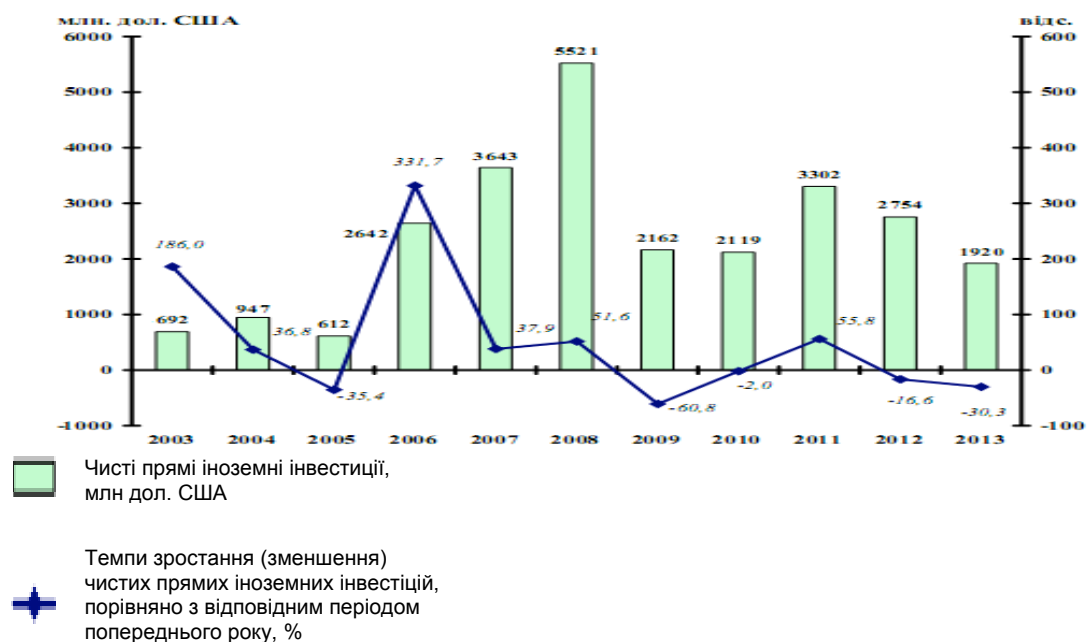


Рис. 3. Чисті прямі іноземні інвестиції у січні–червні 2003–2013 рр.

Несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура була одним з основних чинників, що стримували економічне зростання в Україні. Сповільнення експортних виробництв знайшло відображення в розвитку галузей реального сектору економіки.

Під час реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” у 2012 р. здійснено низку реформаційних кроків, спрямованих на модернізацію реального сектору, прискорення антикризового відновлення економіки та створення передумов для забезпечення довгострокового економічного зростання.

Дієвим інструментом економічних реформ і механізмом, що забезпечить антикризове відновлення на якісній основі, є модернізація промислового сектору як основи економічного зростання в довгостроковому періоді. Протягом 2012 р. тривали модернізаційні процеси в базових галузях промисловості.

У промисловості у 2012 р. спостерігалось суттєве сповільнення динаміки виробництва, яке із серпня пішло на спад. За 2012 р. обсяг промислового виробництва зменшився на 1,8% порівняно з 2011 р. (рис. 4).

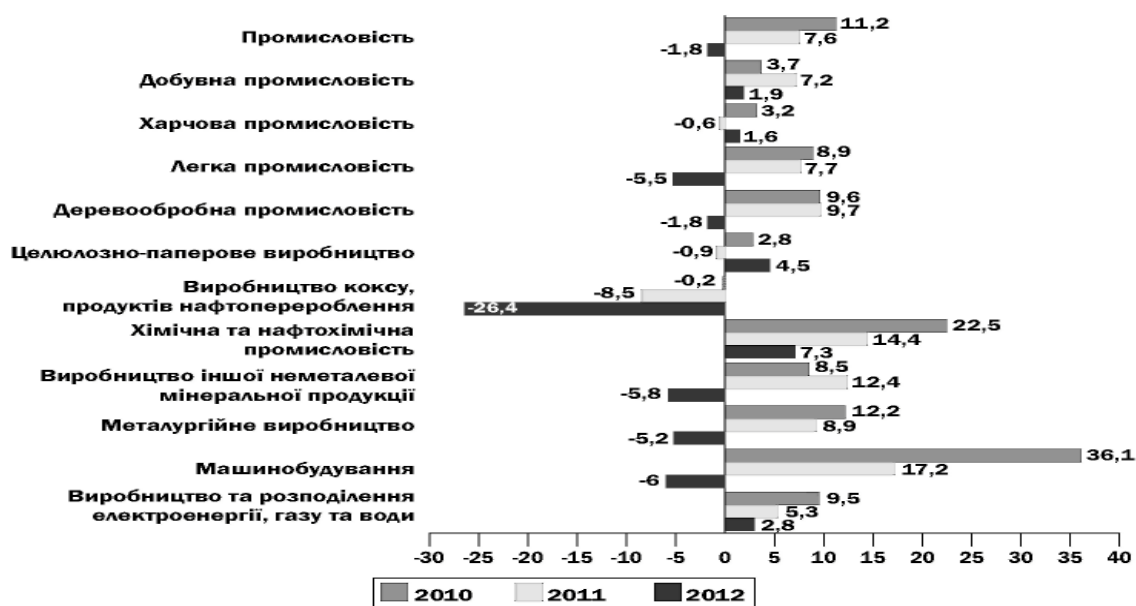


Рис. 4. Динаміка промислового виробництва за видами діяльності у 2011–2012 рр., %

Найвищих показників приросту промислового виробництва досягнуто в хімічній і нафтохімічній промисловості (7,3%), целюлозно-паперовому виробництві (4,5%) та виробництві й розподіленні електроенергії, газу та води (2,8%). Значно повільніше зросло виробництво в харчовій та добувній промисловості. Низка галузей, орієнтованих на внутрішній попит, продемонструвала негативну динаміку. Спад виробництва в легкій промисловості становив 5,5%, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції – 5,8%, обробленні деревини та виробництві виробів з деревини – 1,8%.

Найбільший спад спостерігався у виробництві коксу та нафтопереробних продуктів (на 26,4%), насамперед, за рахунок значного скорочення випуску продукції на нафтопереробних підприємствах (на 44,7%). Негативну динаміку продемонстрували експортоорієнтовані галузі – металургійна промисловість і машинобудування. У машинобудуванні лише підгалузь виробництва транспортних засобів та устаткування позитивно впливала на динаміку виробництва, голо-

вним чином, завдяки збереженню зовнішнього попиту на вагони та частини до залізничних локомотивів або рухомого складу.

Загалом негативну динаміку у 2012 р. продемонструвало сільське господарство. Протягом січня–червня галузь мала стабільні позитивні показники, проте вже з липня становище погіршилося. Загалом за 2012 р. обсяги виробництва скоротилися на 4,5%. Падіння обсягів виробництва продукції рослинництва відбулося, зокрема, через несприятливі погодні умови в зимово-весняний період, які вплинули на зменшення врожайності основних сільськогосподарських культур. За підсумками 2012 р. було зібрано на 18,4% менше зернових і зернобобових культур. Позитивною для сільського господарства є тенденція поступового зростання виробництва продукції тваринництва, яке у 2012 р. збільшилося на 3,9%.

Упродовж 2012 р. поступово погіршувалася ситуація в будівельній галузі. Обсяг виконаних будівельних робіт у 2012 р. зменшився на 14,0% порівняно з 2011 р. Суттєве збільшення державного фінансування під

час підготовки до проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи з футболу дещо стримувало падіння обсягів будівельних робіт, проте не змогло компенсувати загальне зниження попиту на капітальне будівництво.

У транспортній галузі загострюються проблеми післякризового відновлення, про що свідчить уповільнення зростання обсягів вантажних і пасажирських перевезень. У 2012 р. підприємствами транспорту перевезено 771,9 млн т вантажів, що на 5,1% менше, ніж у 2011 р. Послугами пасажирського транспорту скористалися 6,8 млрд пасажирів, що на 2,4% менше від обсягу перевезень 2011 р. [2].

На основі вищевикладеного можна зазначити, що в умовах посилення процесів глобалізації економіки важливим фактором динамічного розвитку національної економіки, її ринкового реформування та створення ефективного механізму власності в країні є забезпечення надходжень капіталів із зовнішніх джерел, створення сприятливого режиму іноземного інвестування.

Залучення іноземного капіталу для потреб національної економіки стає індикатором міжнародної привабливості країни, показником якості інвестиційного середовища для інвесторів та конкурентоспроможності економіки країни на міжнародному ринку капіталів [6, с. 103–105].

IV. Висновки

Сприятливий інвестиційний клімат зумовлює формування умов, за яких економіка стає прийнятливою до інвестицій, забезпечує захист інвестора від інвестиційних ризиків і спонукає до вирішення соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дає змогу оновлювати виробництво, проводити модернізацію й нарощування основних фондів підприємств, упроваджувати новітні технології тощо. Натомість несприятливий клімат пригнічує економічний розвиток, загострює економічні, соціальні, політичні та інші проблеми [3, с. 292–296].

Отже, необхідно вирішити ще багато проблем, пов'язаних з покращенням інвестиційної привабливості України, хоча, згідно з результатами провідних рейтингів, наша держава намагається демонструвати досить стійкий прогрес.

Наприклад, у рейтингу легкості ведення бізнесу 2013 р., підготовленому Світовим банком, Україна піднялася на 15 позицій порівняно з 2012 р. і посіла 137-ме місце зі 185 країн. В Індексі глобальної конкурентоспроможності,

розробленому Всесвітнім економічним форумом, Україна піднялася на дев'ять позицій і посіла 73-тє місце зі 144 країн.

Найбільший виклик для України полягає в тому, щоб продовжити цей рух і увійти до топ-100 країн. Крім того, необхідно почати скорочувати розрив у показниках із сусідніми державами, які також продовжують проведення реформ і покращують діловий та інвестиційний клімат [5].

Ураховуючи вищевикладене, зауважимо, що Україна є привабливою для інвестицій, не залишається осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, що впливає на внутрішні процеси в країні, тобто сприяє активізації модернізаційних реформ у нашій державі. Реалізація цих заходів буде сприяти покращенню інвестиційного клімату не тільки щодо залучення певного обсягу іноземних інвестицій, а й у створенні умов для їхнього ефективного застосування. Крім того, країні необхідно активізувати роботу над створенням удосконаленого та більш привабливого для іноземних інвесторів законодавчого поля.

Список використаної літератури

1. Гушко С.В. Оцінка інвестиційної діяльності та сучасної регіональної інвестиційної політики в Україні / С.В. Гушко // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – Дніпропетровськ, 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
3. Мельниченко О.А. Інвестиційний клімат: сутність та напрямки покращання в Україні / О.А. Мельниченко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Луганськ, 2012. – № 14. – Ч. 1. – С. 292–296.
4. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 1. – С. 59–65.
5. Разумный подход к регулированию деятельности малых и средних предприятий // Ведение бизнеса – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org>.
6. Ситнік І.В. Сучасний інвестиційний клімат України та напрямки його поліпшення / І.В. Ситнік, Ю.В. Музгіна // Економічні науки. Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2010. – № 4. – Т. 2. – С. 103–105.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2013.

Стойка А.В., Пипко С.А., Черкасский И.Б. Активизация процессов модернизации национального производства в пределах улучшения инвестиционного климата

В статье исследован инвестиционный климат Украины в период преодоления последствий мирового финансового кризиса; рассмотрено состояние национального производства на

сегодняшний день и перспективы развития экономики в пределах улучшения инвестиционно-го развития нашего государства.

Ключевые слова: экономический кризис, модернизация, активизация, инвестиционный климат, инвестиции, национальное производство.

Stoyka A., Pytko S., Cherkassky I. Accelerating the modernization of the national production within improving the investment climate

The article defines that the aftermath of the global financial crisis has greatly affected the activation of development of the State and stability of the economic situation in Ukraine and the prospects for improving its macroeconomic indicators. It was investigated that the activation process of modernization of the national economy including modernization of national production primarily depends on the investment climate of the country and establishment of effective system of mobilizing of investment resources and management. It was noted that improvement of investment attractiveness of Ukraine is considered to be the one of the most important steps towards the economic development of the state. Investment climate in Ukraine during the aftermath of global financial crisis has been analyzed and determined that in 2012 there was a noticeable slowing of economic growth, which was accompanied by a significant decrease in the dynamics of investment that caused formation of low share of gross fixed capital formation in GDP. The state of national production was studied and revealed that the most effective instrument of economic reform and mechanism of crisis recovery is the modernization of the industrial sector as a basis for economic growth in long term period and detailed analysis of the dynamics of industrial production was demonstrated. The highest rate of industrial production growth was achieved in the chemical and petrochemical industry while the lowest rate was observed in the production of coke and oil products. Despite the low indicators of national production modernization processes have been observed in the main industries that is the first step towards improving of economic development within the improvement of the investment of the country.

Key words: economic crisis, modernization, accelerating, investment climate, investment, domestic production.

УДК 338.22

Н.М. Шмиголь

доктор економічних наук, професор

Д.О. Кайнара

Запорізький національний університет

А.А. Антонюккандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ВПЛИВ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ
ТА ЄС НА ЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ**

У статті розглянуто та проаналізовано сутність угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Прогнозовано можливий вплив та економічні наслідки. Виявлено позитивні й негативні тенденції українських євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: угода про асоціацію, євроінтеграція, міжнародна стандартизація, зона вільної торгівлі між Україною та ЄС.

I. Вступ

Незважаючи на масштабну економічну, політичну та соціальну роботу, Україна й досі перебуває на роздоріжжі, обираючи між Сходом та Заходом. Так, 5 березня 2007 р. між ЄС та Україною було розпочато переговори щодо нової посиленої угоди, а в 2008 р. – зони вільної торгівлі як її складової. Наразі відбувся 21 раунд переговорів, що проходили під час спільних пленарних засідань у межах трьох робочих груп: із питань політичного діалогу, зовнішньої політики; юстиції, свободи й безпеки; економічного та секторального співробітництва.

II. Постановка завдання

Угода про асоціацію мала стати наймасштабнішим договором про співпрацю між ЄС та третьою країною, яка не має прецедентів у європейській історії. На жаль, виявилось, що Україна не готова до такої масштабної співпраці. Мета статті – проаналізувати вплив угоди про асоціацію на україн-

ську економіку в загальному вигляді й знайти шляхи подолання існуючих проблем євроінтеграції та створення ЗВТ.

III. Результати

Стаття 25 розділу 4 “Про торгівлю і питання, пов’язані з торгівлею” проголошує створення зони вільної торгівлі між Україною – з одного боку, та Європейським Союзом – з іншого. Перехідний період становитиме 10 років (після набуття чинності цією угодою), в основі якого асиметричний метод лібералізації торгівлі. Це створює можливість збільшення української присутності на ринках ЄС, захистивши свій [3].

Ставка імпортного мита для українських товарів (крім окремих видів сільськогосподарської продукції) знизиться в середньому із 7 до 0,5%, Україна поступово лібералізуватиме доступ на внутрішній ринок протягом чотирьох років. Остаточні тарифні ставки для основних груп товарів подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Зміна середньої арифметичної адвалерної ставки мита за окремими групами товарів
без урахування спеціальних мит та квот [2]**

Група товарів	Імпортні мита України		Імпортні мита ЄС	
	Базова ставка	Остаточна ставка	Базова ставка	Остаточна ставка
1	2	3	4	5
Продукти сільського господарства	6,5	2,1	3,7	0,0
Продукти лісового господарства	1,9	0,5	1,2	0,0
Продукти рибного господарства	2,3	1,0	9,3	0,0
Енергоносії	0,5	0,0	0,4	0,0
Уран	2,0	0,0	0,0	0,0
Корисні копалини	4,7	0,9	0,0	0,0
Продукти харчової промисловості	9,7	3,6	9,3	0,1
Продукти тютюнової промисловості	16,7	1,5	39,7	0,0
Продукти текстильного виробництва	4,2	0,1	6,9	0,0
Одяг	11,1	0,2	10,8	0,0

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
Шкіряна продукція	8,0	1,0	6,3	1,5
Папір та вироби з нього	1,0	0,0	0,1	0,0
Коксове вугілля та продукти нафтопереробки	1,2	0,1	1,3	0,0
Продукти хімічної галузі	2,9	0,2	4,2	0,4
Продукти гумових і пластмасових виробів	4,5	0,9	4,8	0,4
Мінеральна продукція та інші неметалеві вироби	6,9	1,7	3,4	0,5
Металургійне виробництво	0,5	0,0	1,6	0,9
Готові металеві вироби	4,8	1,0	2,9	0,4
Машини й устаткування	2,8	0,4	2,0	0,0
Комп'ютери та офісне устаткування	1,3	0,3	0,5	0,0
Автотранспортні засоби, причепи та напівпричепи	5,8	3,5	6,3	2,0
Електроенергія	3,0	0,0	0,0	0,0
Медичне та оптичне обладнання	3,7	1,5	2,5	0,2

Для найбільш чутливих товарів заплановано запровадження нетарифних методів регулювання, зокрема квотування продукції, за умови нульової ставки мита. Україна передбачила застосування квот на м'ясо свинини, птиці та цукор. Перелік тарифних квот ЄС налічує 36 позицій, переважно щодо товарів сільськогосподарства й харчової промисловості.

В угоді прописано можливість через п'ять років після набуття чинності угодою провести консультації про прискорення або розширення сфери вільної торгівлі.

Експерти прогнозують після підписання угоди зниження внутрішніх цін. Так, за оцінками Інституту економічних досліджень України на основі прикладної моделі загальної рівноваги, зниження ввізних мит між

Україною та ЄС зумовить зростання сукупного добробуту домогосподарств на 1,3% в середньостроковій перспективі і на 4,6% в довгостроковій перспективі за інших рівних умов. Більший вииграш дасть зниження нетарифних обмежень торгівлі [2].

Унікальною особливістю лібералізації торгівлі з боку України є захист української автотранспортної галузі. Згідно зі ст. 44 розділу 4, Україна має право застосовувати захисні заходи у формі вищої ставки ввізного мита до легкових автомобілів у випадку, якщо кількість імпортованого до України товару значно збільшиться в абсолютній або відносній кількості до національного виробництва та досягне рівня, вказаного в табл. 2. Винятком є перший рік після набуття чинності угодою, строк дії положення – 15 років.

Таблиця 2

Граничні рівні та максимальні розміри спеціального мита [1]

Рік	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Граничні рівні, тис. од.	-	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Граничні відсотки	-	20%	21%	22%	23%	24%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%
Максимальний розмір спеціального мита	-	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%

Застосування вищезгаданої статті для захисту національних виробників можливо лише на основі внутрішньої статистичної інформації, без проведення відповідного розслідування та доведення факту завдання значної шкоди національному виробникові, що створює виробникам легкових автомобілів в Україні значний пільговий період не тільки для адаптації до нових умов, а й для підвищення конкуренції на внутрішньому ринку.

Для порівняння: кількісний обсяг імпорту легкових автомобілів з країн ЄС у 2010 р. становив 39,4 тис. од., в 2011 р. – 63,6 тис. од., в 2012 р. – 52,2 тис. од. Це становило в різні роки від 37 до 25% загального імпорту автомобілів.

Захищаючи національного автомобільного виробника, Україна може отримати негативні наслідки в інших секторах економіки, наприклад у галузі транспортних послуг, хоча на фоні чистих втрат для споживача держава зможе збільшити обсяги доходу до

бюджету. Як показує досвід минулих років, ринок імпортованих автомобілів в Україні не є еластичним, тому існує велика ймовірність відсутності значного впливу імпорту на обсяги торгівлі.

Стаття 55 розділу 4 проголошує технічне співробітництво, зміцнення співробітництва у сфері технічного регулювання, стандартизації, ринкового нагляду, акредитації та робіт з оцінювання відповідності з метою поглиблення взаєморозуміння відповідних систем і спрощення доступу до відповідних ринків. З цієї метою вони можуть розпочинати діалог з нормативно-правових питань як на горизонтальному, так і на галузевому рівнях.

Зокрема, співробітництво включатиме:

1. Посилення співробітництва з нормативно-правових питань шляхом обміну інформацією, досвідом і відомостями, науковим та технічним співробітництвом з метою покращення якості їх технічних регламентів,

стандартів, тестування, ринкового нагляду й акредитації, забезпечуючи ефективне використання нормативно-правових ресурсів.

2. Стимулювання та заохочування співробітництва між їх відповідними організаціями, як державними, так і приватними, відповідальними за метрологічну діяльність, стандартизацію, тестування, ринковий нагляд, сертифікацію та акредитацію.

3. Сприяння розвитку якісної інфраструктури систем стандартизації, метрології, акредитації, оцінювання відповідності та ринкового нагляду в Україні.

4. Підтримка участі України в роботі відповідних європейських організацій.

5. Пошук шляхів подолання бар'єрів у торгівлі, що можуть виникнути.

6. Координація позицій у міжнародній торгівлі та регуляторних організаціях, таких як СОТ і Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй.

Україна бере на себе зобов'язання про поступове впровадження технічних стандартів до норм ЄС і одночасно скасовуватиме власні, зокрема міждержавні стандарти (ГОСТ), створені ще до 1992 р. На додаток до цього Україна поступово вживатиме інших необхідних заходів щодо виконання умов набуття членства згідно з вимогами, що застосовуються до повноправних членів європейських організацій зі стандартизації. Аналогічні дії застосовуватимуться й для маркування, етикування, санітарних та фітосанітарних заходів.

Технічне співробітництво з Європейським Союзом де-факто означає продовження вже розпочатого реформування економічної сфери, і зовнішня підтримка лише підвищить рівень якості нормативних перетворень [1].

Складно переоцінити, які перспективи відкривають такі дії. Поряд із безумовним підвищенням якості та безпечності національної продукції для місцевих споживачів, перспектива членства України в європейських організаціях зі стандартизації фактично відкриває ринки й інших розвинутих країн, унеможливорює бюрократичні бар'єри в процесі торговельної війни.

Водночас технічний перехід потребує значних фінансових впливів у підприємства України, хоча й можна зважати на той факт, що проблема застарілої стандартизації не є новою для України, і вирішується вона поступово. Вже на сьогодні прийнято близько 40 нових технічних регламентів [4].

Розділ "Про державні закупівлі" передбачає зобов'язання України про реформування власного сектору державних закупівель та створення системи "прозорих" тендерних закупівель протягом восьми років, після чого за умови успішного виконання всіх умов Україна та ЄС отримують взаємний доступ до ринків державних закупівель у повному обсязі.

Ринок державних закупівель ЄС (що проводяться відповідно до норм ЄС) становить приблизно 0,5 трлн євро, а договори про державні закупівлі, укладені в Україні в 2012 р., становили 0,46 трлн грн. Зараз доступ українських компаній навіть до українського ринку обмежений через збільшення винятків з вимоги проводити державні закупівлі, різке зростання процедур закупівлі з обмеженою участю, обмежувальні технічні умови, вибіркові перевірки дотримання формальних вимог до учасників тендеру, порушення вимог про конфіденційність заявок учасників. Адаптація до норм ЄС, а особливо їх практичне застосування, усуне принаймні частину цих перепон [2].

Одним із пунктів угоди є зобов'язання щодо модернізації законодавства стосовно інтелектуальної власності, авторських та інших прав: на кінематографічні та аудіовізуальні твори, комп'ютерні програми, бази даних, суміжні з авторським права, патенти, товарні знаки, фірмові найменування, дизайн, топографії інтегральних мікросхем, географічні зазначення, сорти рослин, зазначення походження, нерозкрити інформацію тощо. Її метою є посилення процесу виробництва та комерціалізації інноваційних товарів і винаходів, а також посилення належного та ефективного рівня охорони й реалізації прав інтелектуальної власності.

Модернізація законодавства та захист прав інтелектуальної власності є ключовою для бізнесу, що підвищить рівень привабливості інвестицій у венчурний капітал. Це в довгостроковій перспективі означатиме стимулювання модернізації економіки країни та інноваційний шлях її розвитку, дасть змогу збільшити інтелектуальну складову в українських товарах [5].

У короткостроковій перспективі підписання угоди про асоціацію вимагатиме гармонізації значної частини законодавства у сфері захисту прав інтелектуальної власності з відповідними нормами ЄС.

Для споживачів посилення захисту прав інтелектуальної власності означатиме, що домогосподарства матимуть більше гарантій, що вони користуються справжніми, а не підробленими товарами. Але за це їм доведеться, ймовірно, сплатити вищу ціну.

Крім зазначених сфер, угода про асоціацію передбачає співпрацю в таких галузях: енергетичній, ядерної безпеки, інтелектуальної власності, космічній, туризму тощо.

IV. Висновки

Отже, аналізуючи наведені дані, можна стверджувати, що угода про асоціацію є тим каталізатором, який дасть Україні змогу ствердитись як на внутрішній, так і на міжнародній арені. Україна як держава, що розвивається, бере на себе зобов'язання реформувати власне законодавство, стандарти, норми тощо,

під загальноєвропейські та загальносвітові стандарти, на противагу ЄС відкриває свої кордони для українських товарів на асиметричній основі, що за умови вільної конкуренції дасть змогу збільшити власний вплив.

Отже, можна дійти висновку, що економічних перешкод для підписання угоди про асоціацію немає, навпаки, завдяки підвищенню конкуренції та відкриттю нових ринків українські підприємці матимуть можливість підвищити власну конкурентоспроможність.

Список використаної літератури

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Текст]: КМУ, проект угоди від 30 березня 2013 р.
2. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління [Текст]: звіт інституту економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2013. – 127 с.
3. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]: анотація основних розділів Угоди / Міністерство закордонних справ України. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association>.
4. Горенко О. Соціальні горизонти європейського єднання і Україна: концептуально-історичні підходи і політична практика. – К., 2007.
5. Кондратенко Ю. Право Європейського Союзу – особлива модель регулювання міжнародних відносин // Право України. – 2005. – № 7.
6. Сіденко В.Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції / В.Р. Сіденко // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 150.
7. Шнирков О. Створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС: передумови та наслідки / О. Шнирков, А. Копистира // Міжнародний огляд. – 2008. – № 1. – С. 14.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2013.

Шмиголь Н.М., Кайнара Д.О., Антонюк А.А. Влияние соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС на экономическое состояние

В статье рассматривается и анализируется суть соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом. Прогнозируется возможное влияние и экономические последствия. Раскрываются позитивные и негативные тенденции украинских евроинтеграционных процессов.

Ключевые слова: соглашение об ассоциации, евроинтеграция, международная стандартизация, зона свободной торговли между Украиной и ЕС.

Shmygol N., Kajnara D., Antoniuc A. The impact of the Association agreement between Ukraine and the EU on the economic situation

The article considers and analyzes the essence of Association Agreement between Ukraine and the European Union. Predicted possible impact and economic consequences. Identifying positive and negative trends Ukrainian European integration processes.

Despite economic, political and social work Ukraine is still at a crossroads between east and west. The Association Agreement is the biggest and ambitious agreement of cooperation between EU and third countries, without any precedent in EU history. Unfortunately today Ukraine is not ready for such cooperation. The main objectives of this article is to analyze the impact of the agreement on association Ukrainian economy in general, find ways to overcome the existing problems of European integration and the FTA.

In addition to the FTA, the Association Agreement provides for cooperation in the energy sector, nuclear safety, intellectual property, space, tourism and so on. Association Agreement provides for reform Ukrainian legislation and production standards to the norms of EU.

The period of transition is 10 years, during of which Ukrainian economy should be reformed and eventually become competitive in the world market.

The article notes that the Association Agreement is the same catalyst that will allow Ukraine to affirm, as the domestic and international arenas. Ukraine, as a country developing undertakes to reform its legislation, standards, regulations and so on., In European and global standards, as opposed to the EU opens its borders to Ukrainian goods on asymmetric basis, subject to free competition will increase their influence.

The result of research is defined, that economy of Ukraine is readiness to sign an Association Agreement, and possible positive results exceed the some negative effects.

Key words: association Agreement, European integration, international standardization, the FTA between Ukraine and the EU.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК [338.46:791.75]:005.521(100)

О.М. Азарян

доктор економічних наук, професор

І.Ю. Мартинов

кандидат економічних наук, доцент
Донецький національний університет економіки
і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СФЕРИ РОЗВАГ ТА ВІДПОЧИНКУ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

У статті висвітлено тенденції розвитку та прогнозування індустрії розваг і відпочинку на міжнародному ринку. Визначено основні країни світу за кількістю аквапарків на кількість жителів, а також основні чинники їх розвитку.

Ключові слова: ринок розважальних послуг, розважальні послуги, прогнозування.

I. Вступ

Сьогодні питання використання вільного часу та дозвілля для розвитку й удосконалення особистості стають усе більш актуальними. Адже соціальна та професійна творчість, будь-яка культурна діяльність пов'язані з використанням вільного часу. Вільний час використовується людиною для участі в суспільно-політичному житті, додаткової творчої діяльності у сфері техніки, науки, мистецтва, розвитку своїх духовних і фізичних здібностей, а також для відпочинку та розваг. Однак проблемі розвитку сфери розваг та відпочинку з урахуванням міжнародного досвіду приділено недостатньо уваги, що потребує додаткового дослідження.

Індустрія розваг виступає як самостійна, відносно відокремлена ланка економічної системи, яка залучає значні матеріальні, фінансові, трудові ресурси [4, с. 113]. У цьому плані підприємства індустрії розваг характеризуються специфічними технологіями, системами управління, результатами діяльності, організацією праці персоналу.

В. Богалдін-Малих акцентує увагу на тому, що "останніми роками з'явилася певна верства людей, які мають досить високий дохід, щоб дозволити собі витратити гроші на дозвілля..." [3, с. 422].

В. Пацюк стверджує, що соціальний ефект розвитку індустрії дозвілля виявляється в тому, що вона впливає на формування нових особистих і суспільних потреб та їх подальше задоволення; сприяє отриманню

моральної насолоди та пізнанню духовних цінностей; слугує відновленню людини як трудової одиниці, а це опосередковано впливає на підвищення ефективності праці, внесення креативних ідей у трудовий процес [6, с. 52].

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення та прогнозування тенденцій розвитку сфери розваг та відпочинку на міжнародному ринку.

III. Результати

Ринок аквапарків є невід'ємною складовою ринку індустрії відпочинку та розваг. У всьому світі індустрія відпочинку та розваг є прибутковим бізнесом, а сегмент аквапарків – одним із найбільш прибуткових. Рентабельність аквапарків у середньому становить 65% до виплати податків. В Україні цей показник становить у середньому 70–75% до виплати податків [1, с. 18].

Обсяг ринку світової індустрії розваг у 2012 р. становив 1,96 трлн дол. США. Динаміку зростання цього показника в 2006–2012 рр. відображено в табл. 1.

У 2012 р. глобальна економіка почала відновлюватися після різкого спаду 2009 р., і це поліпшення економічних умов стало основним фактором, що сприяв зростанню споживчих витрат на розваги на 4,6%. Ці показники в країнах, які не відчули значного впливу глобальної рецесії (зокрема, Індії та Китаї), суттєво підвищилися, тоді як інші країни, які дотепер обтяжені колосальними сумами державного боргу і проблемами, пов'язаними з політичною нестабільністю, щосили намагаються втримати темпи зростання.

Таблиця 1

Динаміка зростання обсягу ринку світової індустрії розваг та відпочинку

Рік	Обсяг, трлн дол. США	Зростання, %
2006	1,43	7,1
2007	1,52	6,5
2008	1,63	7,2
2009	1,73	5,9
2010	1,85	6,8
2011	1,96	5,7
2012	2,07	5,6

На основі даних аналітичної групи PwC можна відзначити, що в найближчі п'ять років загальний обсяг споживчих видатків у світовій індустрії розваг збільшиться і досягне 2,1 трлн дол. США у 2015 р. Обсяг українського ринку індустрії розваг у 2012 р. становив близько 9,1 млрд грн.

Однак індустрія розваг та відпочинку в Україні характеризується високими темпами зростання серед східноєвропейських країн (6,1%). Найближчим часом прогнозується зростання в цій сфері в середньому на 6,9% щорічно. Для порівняння: США на сьогодні є найбільшим світовим ринком розваг з обсягом близько 960 млрд дол. США, при цьому темпи зростання ринку розваг США щорічно вповільнюються й останніми роками становлять близько 5,6%.

Так, слід відзначити, що розвитку та збільшенню обсягу ринку розваг сприяє зростання споживчих видатків на розваги, які щорічно збільшуються і займають усе більшу частку в загальній структурі видатків.

Рівень високоефективних інвестицій в індустрію розваг та відпочинку відображає стан розвитку цієї галузі. Так, перші аквапарки з'явилися в 50–60-х рр. XX ст. у США. Спочатку це були практично безпечні, обладнані простими гірками споруди відкритого типу, розташовані на берегах океану або водойми в курортних зонах. Вартість перших, розташованих на берегах морів і водойм, аквапарків відкритого типу становила не більше ніж 1500–2000 дол. США й окупалася буквально за кілька місяців експлуатації. Адже привабливі кліматичні умови й наявність невеликої кількості простих гірок виявилися настільки популярними й затребуваними серед відпочивальників, що аналогічні аквапарки відкритого типу стали з'являтися в країнах і курортних зонах відпочинку з теплим морським кліматом і сприятливими кліматичними умовами. Подальшого розвитку історія аквапарків дістала також завдяки високому економічному прибутку. Через якийсь час з'явилися перші аквапарки закритого типу в країнах із менш сприятливими кліматичними й погодними умовами, наприклад, у Скандинавських країнах.

Сьогодні США займають лідируючі позиції у світі за кількістю аквапарків (понад 1000), розвинутістю інфраструктури та прибутковістю. Основними організаціями, дія-

льність яких пов'язана з аквапарками, є IAAPA (Міжнародна асоціація парків розваг і атракціонів) [7] і WWA (Всесвітня асоціація аквапарків) [8].

Місто Вісконсин Деллс (Wisconsin Dells, Wisconsin) у США, у якому зосереджено 18 аквапарків у закритому приміщенні, може претендувати на роль "світової столиці аквапарків". У ньому розташовані найбільші в Америці аквапарки на відкритому повітрі й у закритих приміщеннях – Noah's Ark ("Ковчег Ноя") і Kalahari Resort ("Курорт Калахари").

Найбільший аквапарк у світі розташований на території Японії. Він занесений у Книгу рекордів Гінеса під назвою Ocean Dome – "Океанський купол". Розрахований на 10 тис. відвідувачів.

Кращі аквапарки світу визначаються різними рейтингами, що складаються IAAPA і WWA. Станом на 2012 р. перша десятка рейтингу виглядає так [9]:

1. Chimelong Water Park (Китай). Чимелонг було відкрито у 2007 р. й одразу ж відзначено як найбільший аквапарк в Азії з величезною територією та великою кількістю гірок різної висоти й форми. Відвідувачі ніби потрапляють у казку із тваринами, водоспадами й крижаними кімнатами. Тут знаходиться найдовша "ледача ріка", довжина якої сягає 5 км, тому всі бажаючі можуть зробити екскурсію по парку.

2. Wet 'n' Wild Water World (Австралія). Знаменитий австралійський аквапарк складається із цілого ряду унікальних водних гірок. Кожна з них підігривається, тому відвідати його можна в будь-яку пору року.

3. Water Country (Вірджинія, США). У цьому тематичному парку є безліч гірок і атракціонів. У 2011 р. "Водна Країна" запустила новий атракціон Vanish Point. Бажаючим пропонуються два види спуску.

4. World Waterpark (Альберта, Канада). Уже 20 років багато любителів водних розваг відпочивають на штучних хвилях парку World Waterpark в Едмонтоні, хоча вік цього парку ніяк не позначається на актуальності його водних атракціонів. Це найбільший закритий водний парк у світі. Він пропонує 17 видів гірок, деякі з яких сягають 25 м заввишки.

5. Las Cascadas Water Park (Пуерто-Ріко). Це найбільший водний парк на Карибах, який пропонує велику різноманітність

гірок і атракціонів для всієї родини. Ви можете спуститися Божевільною річкою, швидкісними гірками, спробувати себе в рафтингу або спокійно пропливти Lazy River.

6. Noah's Ark Water Park (США). Найбільший аквапарк у США. Особливо популярний серед мешканців Середнього заходу, у яких немає виходу до океану у спекотні літні місяці. У парку є цілі ріки, басейни, ігрові майданчики й водні гірки для дітей, а також знаменитий "Хвіст скорпіона" (вертикальна гірка висотою з 10-поверховий будинок).

7. Sandcastle Waterpark (Великобританія). Це найбільший у Великобританії водний парк, який нараховує 18 видів атракціонів для всієї родини. Тут розташовані найбільші у світі водні американські гірки, а також водна гірка "Майстер бластер".

8. Wet 'n Wild (Мексика). Парк розташований у м. Канкун. Тут, крім високих водних гірок, басейнів із хвилями й інших атракціонів, також є дельфіни.

9. Sunway Lagoon (Малайзія). Парк розділений на кілька зон: суха зона для тих, хто не дуже полюбить водні розваги; екстремальна зона пригод, яка включає пейнтбол та їзду на всюдиходах; зона дикої природи.

10. Schlitterbahn (штат Техас, США). Один із кількох у південній частині США парків мережі Schlitterbahn. Він відомий як улюблене місце для відпочинку всією родиною з багатьма водними атракціонами, гірками й річками.

Також до кращих аквапарків світу належать: Waterworld (Кіпр), Wild Wadi (ОАЕ), Port Aventura (Іспанія), Serena (Фінляндія) і Underworld (Сінгапур). Багато з відомих і популярних європейських аквапарків – це старі аквапарки, побудовані не один десяток років тому. Але будь-який старий аквапарк може отримати нове життя і давати стабільний дохід. Для цього потрібно просто здійснити професійну реконструкцію та модернізацію атракціонів аквапарку [10].

Серед найбільш популярних міжнародних курортів слід відзначити аквапарк "Титанік" у Туреччині – пропонується там спектр водних атракціонів зацікавить гостей будь-якої вікової категорії.

Серед країн світу за кількістю аквапарків на 1 млн жителів (табл. 2) лідируючі позиції займають Фінляндія та Кіпр. Цей фактор зумовлений більшим потоком туристів. Але показники Швеції та Канади цілком схожі з Україною за кліматом.

Таблиця 2

Країни світу за кількістю аквапарків на 1 млн жителів

Країна	Кількість аквапарків на 1 млн населення
Фінляндія	4,00
Кіпр	1,43
США	1,14
Швеція	1,00
Канада	0,88
Німеччина	0,55
Норвегія	0,44
Австрія	0,13
Польща	0,08
Росія	0,03
Україна	0,0004

У країнах, де бізнес аквапарків найбільш розвинений, кількість відвідувань за рік становить 20% від чисельності населення країни. Цей показник збільшується, якщо країна є привабливою для туристів.

Зростання відвідуваності аквапарків веде до появи нових комплексів (в основному в країнах, що розвиваються, зі слабким розвитком індустрії дозвілля) і розширення діючих комплексів (у розвинутих країнах).

У Західній Європі девелоперські аквапроекти вважаються одними з найбільш рентабельних. Середній аквапарк у Європі окупається лише за 3–5 років (для порівняння: інвестиції в торговельний комплекс у великому європейському місті повертаються за 7–9 років).

Аквапарки посідають одне з перших місць за кількістю відвідувань у розрахунку на квадратний метр робочих площ. Середнє завантаження аквапарку в Європі становить близько 80% [2, с. 14]. І це при тому, що

критий аквапарк – споруда недешева. Вартість такого комплексу середньої величини коливається від 30 до 50 млн дол. США.

Найбільш популярні криті аквапарки розташовані в Європі й Америці – це аквапарки типу "Аквадром". Зазвичай вони містять тренувальний басейн з мінливим (1,4–1,6 м) або постійним рівнем води, навчальний басейн, призначений для навчання дітей плавання з інструктором, кафе в зоні ігрового басейну з організацією харчування за типом швидкого обслуговування, а також від одного до п'яти різних кафе (ресторанів). Ці приміщення, як правило, розміщують в інтер'єрі зимового саду з незвичайним плануванням залу, максимально стилізованого під натуральні ландшафти й краєвиди.

Практично щороку велике місто в Німеччині, Нідерландах, Данії, Франції (тобто в країнах зі схожими з Україною природно-кліматичними умовами) отримує у свою інфраструктуру подібний комплекс. У багатьох

містах Європи та США здійснюється або будівництво нових комплексів, або реконструкція традиційних спортивних басейнів. Тільки в Європі функціонує близько 10 широких мереж подібних комплексів, розташованих у різних країнах. У свою чергу, у США один муніципальний або приватний басейн припадає на 240 осіб, а один аквапарк – на 330 тис. осіб.

За даними Всесвітньої асоціації аквапарків (World Water Association), на початок 2012 р. в усьому світі налічувалося близько 10 тис. великих і дрібних аквапарків, із яких 3 тис. розташовані в США та Канаді. При цьому щорічно аквапарки США відвідують

більше ніж 70 млн осіб. Однак це досить специфічний і капіталомісткий вид розважальних центрів. Наприклад, у Німеччині рішення про будівництво аквапарку приймають тільки в тому разі, якщо в радіусі 40–60 км від планованого об'єкта проживає не менше ніж 600 тис. осіб [11, с. 31].

Доходи від індустрії розваг та відпочинку у США зростають у середньому на 4,5–5% на рік. І якщо у 1990 р. вони становили 5 700 млн дол. США, то вже у 2002 р. – 9 900 млн дол. США. Щодо темпів зростання обсягів світового ринку розваг та відпочинку, які спрогнозовані за даними табл. 1, то вони також мають тенденцію до зростання (рис.).

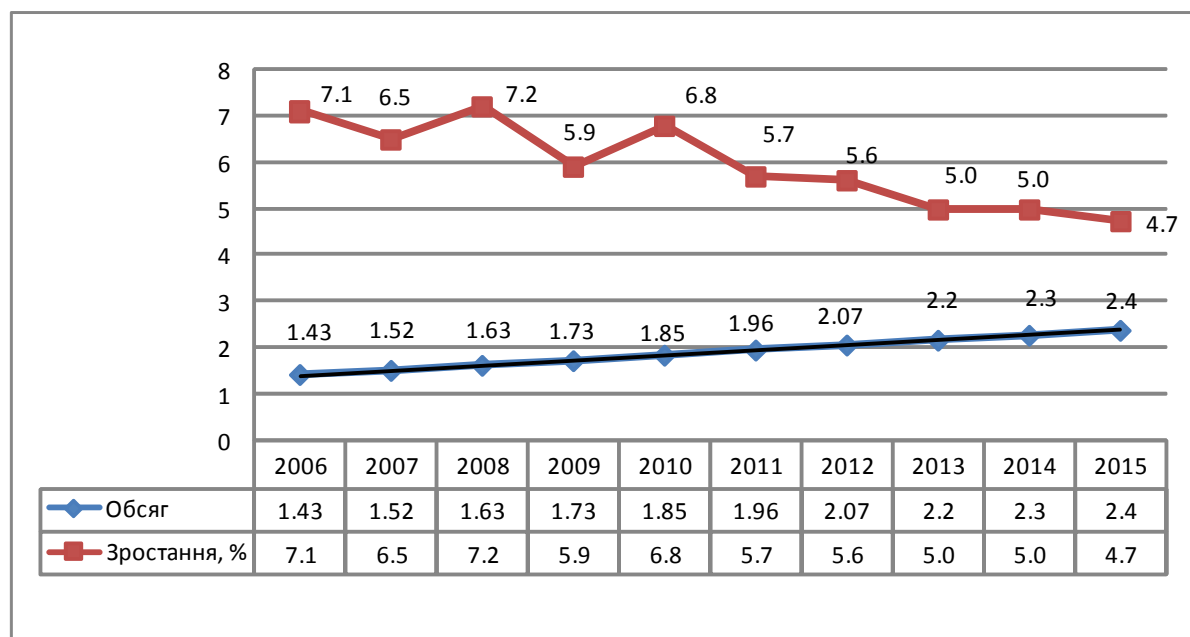


Рис. Прогнозування зростання обсягу світового ринку індустрії розваг, трлн дол. США

IV. Висновки

Таким чином, визначено основні світові центри послуг аквапарків світу в розрізі індустрії розваг, фактори їх успішності та конкурентні переваги. Виявлені тенденції проаналізовано з точки зору українського ринку аквапарків, його інвестиційної привабливості, місткості, планів щодо майбутнього будівництва, проблем та перспектив розвитку, основних будівельних компаній-гравців на ринку, а також економічної основи будівництва та функціонування аквапарків.

Список використаної літератури

- Аквапарки: бизнес на гребне волны [Текст] // Property Times. – 2005. – № 3. – С. 18–19.
- Аквапарки в мире и Украине [Текст] // Мир квартир. – 2009. – № 5. – С. 10–16.
- Богалдин-Малых В. Маркетинг и управление в сфере туризма и социально-культурного сервиса [Текст]: учеб. пособ. / В.В. Богалдин-Малых. – М.: Изд-во Моск. психол.-соц. ин-та; Воронеж: Изд-во НПО "МОДЭК", 2004. – 560 с.
- Гостиничный и туристический бизнес [Текст] / под ред. проф. А.Д. Чудновского. – М.: Тандем; ЭКМОС, 1998. – 352 с.
- Діяльність підприємств сфери послуг – 2011 [Текст]: статбюлетень. – К., 2011.
- Пацюк В. Індустрія дозвілля як складова туристичної сфери [Текст] / В. Пацюк // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2008. – № 55. – С. 51–52.
- International Association of Amusement Parks and Attractions [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.iaapa.org/>.
- World Waterpark Association [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.waterparks.org/>.
- Топ-10 лучших аквапарков мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://desyatka.info/view_content.php?id=188&cat=11.
- История аквапарков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mako.ru/index.php?show_aux_page=157.

11. Недвижимость развлечений: не хлебом единым [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cisestate.com/articles/nedviji>

most-razvlecheniy-nehlebomedinyim_part.html.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2013.

Азарян Е.М., Мартынов И.Ю. Прогнозирование развития сферы развлечений и отдыха: международный опыт

В статье рассмотрены тенденции развития и прогнозирования индустрии развлечений и отдыха на международном рынке. Определены ведущие страны мира по количеству аквапарков на количество жителей, а также основные факторы их развития.

Ключевые слова: рынок развлекательных услуг, развлекательные услуги, прогнозирование.

Azaryan O., Martinov I. Forecasting of entertainment and recreation sphere: international experience

Aquaparks' market is an integral part of the recreational and entertainment industry market. All around the world leisure and entertainment industry is a profitable business segment and aquaparks are one of the most profitable.

However, entertainment and recreation industry in Ukraine is characterized by high growth rates among the Eastern European countries (6.1%). In the nearest future the projected annual growth in this area is going to be 6.9%. In comparison, the U.S. is the world's largest entertainment market (960 billion dollars). At the same time the market growth of the entertainment industry in the US is slowing down annually and in recent years is 5.6%. It's necessary to mention that the development and increasing market entertainment contribute to the growth of consumer spending on entertainment, which are increasing every year and occupy a major share in the overall structure of expenditures.

The best aquaparks in the world have a rating system, WWA and IAAPA: 1. Chimelong Water Park (China); 2. Wet 'n' Wild Water World (Australia); 3. Water Country (USA, Virginia); 4. World Waterpark (Alberta, Canada); 5. Las Cascadas Water Park (Puerto-Rico); 6. Noah's Ark Water Park (USA); 7. Sandcastle Waterpark (Great Britain); 8. Wet 'n Wild (Mexico); 9. Sunway Lagoon (Malasia); 10. Schlitterbahn (Texas, USA). Finland and Cyprus hold a leading position among the countries with a significant number of aquaparks per one million inhabitants. In the countries where aquaparks business is the most advanced the number of visits per year is 20% of the country's population. This figure increases if the country is attractive to tourists.

According to the World Water Association, early in 2012 there were around 10 thousand large and small aquaparks, of which more than 3 thousand are located in the United States and Canada.

The main service centers aquaparks worldwide in terms of the entertainment industry, factors of success and competitive advantage are identified. Ukrainian market of aquaparks, its attractiveness, capacity, plans for future construction, problems and prospects, major construction companies, market players, as well as the economic basis of the construction and operation of water parks are defined and analyzed.

Key words: entertainment services market, entertainment services, forecast.

УДК 332.1 (477.64)

П.В. Гудзь

доктор економічних наук, професор

В.Л. Сосніна

Запорізький національний технічний університет

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто алгоритм прийняття управлінських рішень у системі регіонального менеджменту, наведено схему методики оцінювання ефективності використання потенціалу регіону та охарактеризовано модель, що описує вплив ефективності використання локальних потенціалів на інтегральний рівень використання потенціалу регіону. На базі цієї моделі запропоновано методику оцінювання ефективності використання локальних потенціалів регіону на основі відносних показників та проведено практичні розрахунки щодо визначення ефективності використання економічного потенціалу Запорізького регіону.

Ключові слова: регіон, регіональний менеджмент, управління регіоном, потенціал регіону, прийняття рішень, інтегральний показник, ефективність.

I. Вступ

Тенденції щодо трансформації соціальних та економічних відносин, що відбуваються в Україні, вимагають детального дослідження розвитку потенціалу регіонів, формування ефективних механізмів управління цим потенціалом. Протягом останніх років регіональна проблема набула гостроти та перетворилась на одну з найважливіших проблем соціально-економічного розвитку України.

У зв'язку із загостренням проблеми регіонального розвитку необхідно впроваджувати ефективні управлінські рішення, прийняття яких здійснюється на основі комплексного оцінювання економічного потенціалу регіону та інтегрального оцінювання ефективності його використання. Прийняття таких управлінських рішень, а також сама методика оцінювання ефективності потенціалу регіону потребують подальшого теоретичного й практичного обґрунтування, а отже, тема статті є актуальною.

Окремі питання з прийняття управлінських рішень на основі оцінювання ефективності використання економічного потенціалу регіону висвітлено у працях багатьох українських науковців. У своєму дослідженні О.С. Фурманчук розкриває теоретико-методологічні основи регіонального менеджменту [1]. Механізм регулювання економіки в цілому та процес регіонального управління, зокрема, висвітлює Д.М. Стеченко [2]. Основні поняття, вимоги та алгоритм здійснення стратегічного планування розвитку регіону розкрито у праці А.П. Тищенка [3]. У статті Н.М. Качуриної висвітлено методологічне за-

безпечення аналізу й оцінювання промислового потенціалу регіону [4]. Значний вплив на обґрунтування вибору методів оцінювання ефективності використання економічного потенціалу регіону, висвітлених у цій статті, справили праці К.В. Давискіби, що описує вплив ефективності використання інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного і трудового потенціалів на інтегральний рівень використання потенціалу регіону [5], та О.Г. Семененка [7], який обґрунтовує методику розрахунку інтегрального показника ефективності на основі обчислень відносних показників.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження прийняття управлінських рішень на основі оцінки ефективності використання економічного потенціалу регіону.

Об'єктом дослідження є процес обґрунтування науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень на основі оцінки економічного потенціалу регіону та ефективності його використання.

Предметом дослідження є комплексне оцінювання економічного потенціалу регіону та інтегральне оцінювання ефективності його використання.

III. Результати

У сучасній науці існує декілька визначень регіонального менеджменту. Одне з найбільш вдалих, з нашої точки зору, запропоновано в дослідженні О.С. Фурманчука, який визначає регіональний менеджмент як галузь економічної науки, що займається вивченням економічних і соціальних факторів і явищ, які обумовлюють функціонування го-

сподарства регіонів, а також розробку форм і методів управління цим процесом [1, с. 93].

Стеченко Д.М., розглядаючи механізм регулювання економіки, зазначає, що процес регіонального управління полягає у впливі суб'єкта управління (представників регіональної влади, у тому числі органів місцевого самоврядування) на об'єкти управління по спеціальних каналах передачі інформації [2, с. 241]. Від об'єкта до суб'єкта управління також по спеціальному каналу передачі інформації надходять дані про стан об'єкта управління, що є підставою для подальшого прийняття управлінських рішень.

Отже, на вході в підсистему регіонального управління зосереджені проблеми, що вимагають прийняття управлінських рішень, відповідно, на виході – самі управлінські рішення.

Алгоритм прийняття управлінських рішень у системі регіонального менеджменту складається з моніторингу стану регіонального

менеджменту, аналізу інформації, оцінювання середовища та потенціалу регіону, прогнозування подальшого розвитку та коригування змін, контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень. Подібний алгоритм прийняття управлінських рішень у системі регіонального менеджменту запропонований у дослідженні А.П. Тищенко [3, с. 88].

Одним з найважливіших етапів алгоритму прийняття управлінських рішень у системі регіонального менеджменту є оцінювання потенціалу регіону. Розробка методики оцінювання потенціалу регіону передбачає попередній аналіз розроблених на цей час методик оцінювання потенціалу та його складових для різних рівнів агрегованості. Найбільш поширені методики оцінювання потенціалу регіону були згруповані в такі групи, що можуть використовуватися при оцінюванні потенціалу регіону (табл.) [4, с. 3].

Таблиця

Застосування методик оцінювання потенціалу регіону

Групи методик	Завдання аналізу й оцінювання				
	Вивчення особливостей і проблем	Пошук резервів підвищення	Виявлення та оцінювання впливу параметрів розвитку	Прогнозування та моделювання шляхів розвитку	Оцінювання ефективності заходів з розвитку
Система часткових показників	Аналіз проблем розвитку за складовими	Пошук резервів підвищення за рахунок зростання складових	-	Розробка заходів з розвитку	Оцінювання ефективності заходів з розвитку складових
Інтегральний показник	Порівняння значення з іншими об'єктами	-	-	Розробка стратегії подальшого розвитку	-
Економетричні моделі	Аналіз впливу факторів на розвиток	-	Вибір та оцінювання впливу факторів	Прогнозування розвитку залежно від зміни факторів	-
Оптимізаційні моделі	-	Пошук невикористаних резервів розвитку	-	Визначення складу можливостей для досягнення цілей	-
Балансові моделі	Аналіз проблем та особливостей розвитку	Виявлення наявних резервів розвитку	-	-	Оцінювання ефективності використаного потенціалу

У результаті аналізу й систематизації сучасних методик і критеріїв, що можуть бути використані при виконанні поставлених завдань аналізу й оцінювання потенціалу регіону, пропонуємо алгоритм комплексної методики аналізу й оцінювання потенціалу регіону (рис. 1).

- Запропонована методика має такі переваги:
- розрахунки виконуються на основі сукупності показників, дані для визначення яких містяться в офіційних виданнях Державного комітету статистики України;
 - дає змогу здійснювати оптимізацію отриманих результатів і оцінювати рівень використання як складових елементів потенціалу регіону, так і його інтегральний рівень, з урахуванням внеску кожного виду економічних ресурсів;
 - дає можливість приймати стратегічні управлінські рішення з урахуванням сильних і слабких сторін потенціалу регіону.

Отже, потенціал регіону являє собою систему з рухливою структурою взаємозалежних компонентів (інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного і трудового потенціалів). Для досягнення стійкого темпу зростання рівня використання потенціалу регіону необхідний збалансований підхід до формування темпів підвищення ефективності використання його складових елементів і врахування їх впливу на інтегральний показник рівня використання потенціалу регіону. Для вирішення цього завдання К.В. Давишкіба у своїй дисертації запропонувала багатофакторну регресійну модель, що описує вплив ефективності використання інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного і трудового потенціалів на інтегральний рівень використання потенціалу регіону:

$$Y_{\text{ПР}} = 0,5840 + 0,2858X_1 + 0,1573X_2 + 0,2803X_3 + 0,2628X_4, \quad (1)$$

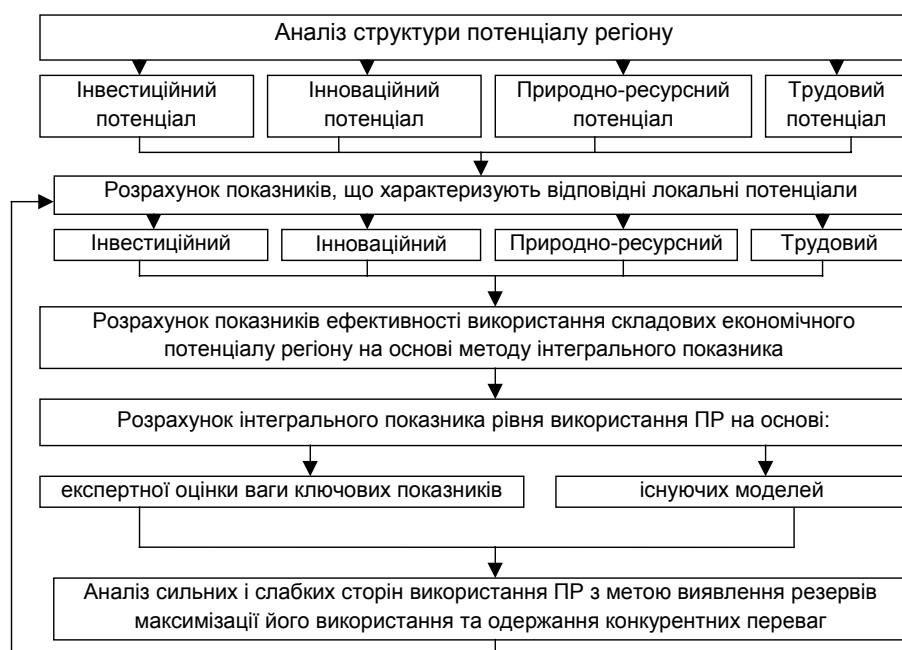


Рис. 1. Схема методики оцінювання ефективності використання потенціалу регіону [5, с. 10]

де $Y_{ПР}$ – показник інтегрального рівня використання потенціалу регіону, частки одиниці;

X_1, X_2, X_3, X_4 – показники ефективності використання, відповідно, інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного та трудового потенціалів, частки одиниці [5, с. 12].

Шляхом аналізу розрахованих часткових коефіцієнтів еластичності й бета-коефіцієнтів К.В. Давискіба встановила, що на інтегральний рівень використання потенціалу регіону найбільший вплив із чотирьох досліджуваних факторів справляє ефективність використання інвестиційного потенціалу, потім – трудового, природно-ресурсного потенціалів і найменший – інноваційного потенціалу [5, с. 12].

На основі методики, запропонованої К.В. Давискібою, було проведено дослідження ефективності використання економічного потенціалу Запорізької області за 2008–2012 рр.

Для обчислення показників ефективності використання, відповідно, інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного та трудового потенціалів було запропоновано застосовувати систему відносних показників. Методика обчислення відносного показника полягає в тому, що значення цих показників визначають шляхом нормування (приведення до однієї бази – 100% або 1,0) усіх показників, що характеризують певний локальний потенціал. Як базове значення (1,0) беруть найкраще значення показника за певний період чи те значення показника, якого він повинен досягти для забезпечення необхідного рівня ефективності.

Отже, для визначення відносного значення кожного конкретного показника ефективності стосовно Запорізького регіону його абсолютне значення порівнюємо з найкращим

значенням відповідного показника для інших регіонів України. Наприклад, обсяг інвестицій в основний капітал Запорізької області у 2012 р. становив 7,9 млрд грн, а найкраще значення цього показника для регіонів України становить 32,3 млрд грн (м. Київ) [6, с. 34]. Таким чином, відносний показник ефективності інвестицій в основний капітал Запорізької області у 2012 р. становить $(7,9/32,3) 0,244$ пункту, що свідчить про те, що у 2012 р. інвестиції в основний капітал Запорізької області становлять лише 24,4% від максимально можливого рівня.

Використання системи відносних показників дає можливість порівнювати їх між собою, а також використовувати для подальшого обчислення інтегрального показника ефективності використання локального потенціалу регіону. Обчислення інтегрального показника ефективності використання локального потенціалу регіону здійснюється за формулою, наведеною у праці О.Г. Семененко та А.Н. Різника [7, с. 42]:

$$Y_{ЛПР} = X_1 \cdot ПВ_1 + X_2 \cdot ПВ_2 + \dots + X_n \cdot ПВ_n, \quad (2)$$

де X_1, X_2, X_n – значення відносних показників ефективності використання локального потенціалу регіону, частка одиниці;

$ПВ_1, ПВ_2, ПВ_n$ – відповідно, значення питомої ваги (впливу) цих показників на інтегральний показник ефективності використання локального потенціалу регіону (визначаються експертним шляхом).

Для оцінювання ефективності використання економічного потенціалу Запорізького регіону нами було обрано такі показники для характеристики локальних потенціалів регіону:

– для оцінювання ефективності використання інвестиційного потенціалу викорис-

тано такі показники, як: частка великих підприємств в області, обсяг інвестицій в основний капітал, обсяг реалізованої промислової продукції, розмір субвенцій з держбюджету, обсяг експорту, обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу.

Розрахунок проведено за 2008–2012 рр. на базі статистичних матеріалів та розрахунків, наведених Держкомстатом України. Визначення відносних показників ефективності використання інвестиційного потенціалу регіону та інтегрального показника зміни інвестиційного потенціалу показало, що протягом 2008–2012 рр. ефективність використання інвестиційного потенціалу Запорізького регіону зросла на 0,008 пункту протягом 5 років, тобто з 0,294 пункту у 2008 р. до 0,302 пункту у 2012 р.;

- для оцінювання ефективності використання інноваційного потенціалу використано такі показники, як: кількість науково-дослідних установ, чисельність дослідників, видатки місцевого бюджету на науку, кількість отриманих патентів, видатки держбюджету на розвиток науково-технічної галузі регіону.

Інтегральний показник ефективності використання інноваційного потенціалу Запорізької області протягом періоду зріс з 0,289 пункту у 2008 р. до 0,307 пункту у 2009–2010 рр., проте у 2012 р. дорівнював 0,29 пункту;

- для оцінювання ефективності використання природно-ресурсного потенціалу використано такі показники, як: територія області, частка сільськогосподарських земель, щільність автодоріг, кількість родовищ корисних копалин, площа водного дзеркала ставків.

Встановлено, що ефективність використання природно-ресурсного потенціалу області протягом періоду зменшується з 0,54 пункту у 2008 р. до 0,521 пункту у 2012 р. Це пов'язано зі скороченням відносного показника щільності автодоріг та площі водного дзеркала ставків;

- для оцінювання ефективності використання трудового потенціалу використано такі показники, як: кількість населення, частка економічно активного населення, частка економічно активного населення із вищою освітою, частка міського населення, рівень середньої заробітної плати.

Визначено, що ефективність використання трудового потенціалу Запорізької області протягом 2008–2012 рр. зростає – інтегральний показник ефективності збільшується з 0,716 пункту у 2008 р. до 0,752 пункту у 2012 р. В основному це викликано збільшенням відносного показника середньої заробітної плати, адже інші показники протягом періоду майже не змінюються.

Для характеристики загальної ефективності використання економічного потенціалу Запорізького регіону за 2008–2012 рр. було використано методику обчислення інтегрального показника К.В. Давискіби, в результаті чого встановлено, що економічний потенціал Запорізької області протягом 2008–2010 рр. зростав з 1,053 пункту до 1,064 пункту, проте у 2011–2012 рр. відбулося зменшення ефективності використання економічного потенціалу регіону, що призвело до скорочення інтегрального показника до 1,060 пункту у 2012 р. (рис. 2).



Рис. 2. Інтегральний показник ефективності використання економічного потенціалу регіону

IV. Висновки

У роботі було проведено дослідження та описано алгоритм прийняття управлінських рішень на основі оцінки ефективності використання економічного потенціалу регіону.

Наведена у статті методика оцінювання ефективності використання економічного потенціалу регіону та обчислення інтегрального показника ефективності його використання є дієвою.

На основі запропонованої методики проведено розрахунки ефективності використання економічного потенціалу Запорізького регіону та її динаміки, в результаті чого встановлено, що ефективність використання потенціалу Запорізького регіону є недостатньо високою, а отже, необхідно впроваджувати заходи щодо зміни прийнятих рішень з розвитку Запорізького регіону на більш ефективні.

Список використаної літератури

1. Фурманчук О.С. Теоретико-методологічні основи регіонального менеджменту / О.С. Фурманчук // Економічний простір. – 2008. – № 20/2. – С. 92–98.
2. Стеченко Д.М. Механізм регулювання економіки / Д.М. Стеченко // Вісник ХІРУП. – 2009. – № 6. – С. 240–244.
3. Тищенко А.П. Стратегічне планування розвитку регіону: основні поняття, вимоги та алгоритм здійснення / А.П. Тищенко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 84–49.
4. Качуріна Н.М. Методологічне забезпечення аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону / Н.М. Качуріна // Науковий збірник Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника. – 2011. – № 2. – С. 1–9.
5. Давискіба К.В. Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. ... к.е.н. / К.В. Давискіба. – Х. : ХНАМГ, 2005. – 23 с.
6. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України. Звіт за 2010–2012 рр. / Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України. – К. : Національні проекти, 2013. – 356 с.
7. Семененко О.Г. Методика розрахунку інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки регіонів / О.Г. Семененко, А.Н. Різник // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2012. – № 19. – С. 39–55.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2013.

Гудзь П.В., Соснина В.Л. Принятие управленческих решений на основе оценки эффективности использования экономического потенциала Запорожской области

В статье рассмотрен алгоритм принятия управленческих решений в системе регионального менеджмента, представлена схема методики оценки эффективности использования потенциала региона и охарактеризована модель, описывающая влияние эффективности использования локальных потенциалов на интегральный уровень использования потенциала региона. На базе данной модели предложена методика оценки эффективности использования локальных потенциалов региона на основе относительных показателей и проведены практические расчеты по определению эффективности использования экономического потенциала Запорожского региона.

Ключевые слова: регион, региональный менеджмент, управление регионом, потенциал региона, принятие решений, интегральный показатель, эффективность.

Gudz P., Sosnina V. Managerial decisions on the basis of valuation of the economic potential of the Zaporozhian region

Due to the growing problem of regional development, some aspects of a comprehensive assessment of the economic potential of the region and integrated assessment of efficiency require further theoretical and practical study, and therefore topic for investigation of economic potential and efficiency of its use is important.

The purpose of this paper is to study the decision-making algorithm based on evaluating the effectiveness of the use of the economic potential of the region.

The object of the research process of justification of scientific and methodological approaches and practical recommendations for decision-making based on assessment of economic potential and efficiency of its use.

The object of study is a comprehensive assessment of the economic potential of the region and integrated assessment of the effectiveness of its use.

In this paper an algorithm making management decisions in the regional management scheme presented methodology for assessing the effectiveness of using the potential of the region and describes a model that describes the influence of the efficiency of the use of local capacities for integrated utilization rate potential. Based on this model, the method of evaluating the effectiveness of the use of local potential of the region based on relative indicators and conducted practical calculations to determine the effectiveness of the use of the economic potential of Zaporozhye region.

The calculations allow to conclude that the method described in the paper determine the effectiveness of using the potential of the region is effective and can be used in practical studies. Use of this technique made it possible to determine the dynamics of change in effective use of the economic potential of Zaporizhzhya region and conclude that it is relatively low, hence the need to introduce measures to change the decisions made on the development of Zaporozhye region more efficient.

Key words: region, regional management, region administration, capacity, decisions, integral index, efficiency.

УДК 338.341

О.В. Кас'яненко

Запорізький національний технічний університет

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Статтю присвячено розкриттю теоретико-методологічних засад регіональної структурної політики. Проведено аналіз структури економіки Запорізького регіону, діагностовано проблеми структурних трансформацій соціально-економічного розвитку регіону. Запропоновано напрями вдосконалення структури регіональної економіки.

Ключові слова: структура регіональної економіки, структурна трансформація, регіон, регіональна структурна політика, промисловість.

I. Вступ

Характер і масштаби трансформаційних процесів, що визначають особливості сучасного розвитку економіки України та її регіонів, зумовлюють необхідність вирішення нових теоретичних і практичних завдань соціально-економічного їх розвитку з розширенням залучення потенціалу всіх сфер діяльності та вдосконаленням регулятивних і управлінських важелів для забезпечення стабільного регіонального розвитку й економічного зростання. Тому важливим є визначення специфіки структурної політики, вектора та тенденцій у регіональних господарських системах, наукове обґрунтування нових форм і методів управлінської діяльності в регіональному аспекті.

Проблеми дослідження стану та можливості оптимізації структурних зрушень у регіональних економічних системах відображено у працях таких відомих учених, як: О.М. Алімов, І.К. Бистряков, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, В.М. Геєць, Т.А. Заяць, В.І. Куценко, Я.В. Коваль, А.С. Лисецький, А.Г. Мазур, Я.Б. Олійник, В.І. Пила, А.В. Степаненко, М.А. Хвесик, Є.В. Хлобистов, М.І. Фащевський, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченко та ін. Їх розробки є ґрунтовними, проте проблема структурної впорядкованості регіональної економіки настільки об'ємна, що потребує додаткових комплексних досліджень.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити зрушення, що відбуваються в економічних системах, та визначити основні напрями структурної перебудови економіки регіональних систем у трансформаційному періоді розвитку.

III. Результати

Виклики сучасного етапу розвитку держави об'єктивно вимагають посилення уваги до формування й реалізації державної регіональної політики, одним із пріоритетних напрямів якої є регіональна структурна по-

літика. Для сучасного етапу економічного розвитку характерне зростання інтересу до всебічного комплексу регіональних проблем.

Поняття регіону можна розглядати в різних аспектах, його визначення суттєво відрізняються в працях вітчизняних та зарубіжних науковців.

За А.Г. Гранбергом, "регіон – це певна територія, що відрізняється від інших територій за рядом ознак і має деяку цілісність, взаємопов'язаність її елементів" [1, с. 20].

Регіон, як територію з додатковими характеристиками, що визначаються, перш за все, територіальною спільністю, розглядає у своїй праці М. Портер [2].

Під регіональною структурною політикою розуміють систему соціально-економічних цілей та засобів їх досягнення, що взаємопов'язані, взаємоузгоджені між суб'єктами управління регіональним розвитком (державними та регіональними органами влади, органами місцевого самоврядування, міжрегіональними асоціаціями, бізнесом) у межах структурної диверсифікації економіки регіону та ініціюються органами регіональної влади. Метою регіональної структурної політики є створення умов для успішного входження в ринок усіх зацікавлених суб'єктів підприємництва з урахуванням територіальної й економічної специфіки регіону, стратегічних напрямів структурної перебудови економіки регіонів. Формування регіональної структурної політики можливе за умови створення дієвого механізму її реалізації. Механізм реалізації структурної політики включає набір або сукупність організаційних, економічних, нормативно-правових інструментів, засобів і дій, що визначають економічні процеси реформування соціально-економічної системи та забезпечують реалізацію структурної політики регіону. Стратегічними завданнями регіональної структурної політики є:

- визначення регіональних переваг економічного й соціального розвитку, які слід урахувати під час реалізації інно-

- ваційної, інвестиційної та зовнішньоекономічної політики держави;
- формування стійкої господарської системи, що забезпечує інноваційну, конкурентоспроможну економіку регіону;
- реалізація державних і регіональних програм в умовах взаємної участі приватних інвесторів та державних вкладень;
- визначення системи ефективних інструментів формування стійкої економічної системи регіону.

Урахування вищезазначених теоретико-методологічних засад формування та реалізації регіональної структурної політики, дослідження регіональної економіки з погляду системного підходу дало змогу проаналізувати соціально-економічні процеси Запорізького регіону, а також засвідчило значні трансформації та диспропорції в елементах структури регіональної економіки.

Сьогодні Запорізька область – регіон із значним виробничим потенціалом, один із базових регіонів у промисловому комплексі України. У структурі промислового виробництва регіону найбільшу питому вагу мають:

металургійний комплекс – кожна п'ята тонна сталі, енергетичний комплекс – кожен чотирьох кВт електроенергії, машинобудівний комплекс – кожен другий український автомобіль вироблені саме в Запоріжжі. Тобто промисловість залишає за собою провідну роль у структуроутворювальному процесі в економіці Запорізького регіону й робить найбільший внесок порівняно з іншими галузями економіки у створення ВВП України.

У загальноміському обсязі реалізованої промислової продукції основну частку становить продукція металургії та оброблення металу (40,4%), машинобудування (29,1%), виробництво й розподілення електроенергії, газу та води (14,5%), виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (4,5%).

За підсумками 2012 р. порівняно з 2011 р. спостерігається незначне зменшення обсягів реалізованої промислової продукції. Обсяг реалізованої продукції загалом по місту за 2012 р. становив 57 787,9 млн грн (74,2% обласного показника та на 3,5% менше, ніж у 2011 р.), у розрахунку на одного мешканця показник становив 74,6 тис. грн (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг реалізованої промислової продукції, у тому числі в розрахунку на одного мешканця м. Запоріжжя

Роки	Обсяг реалізованої промислової продукції	
	Загальний обсяг, млн грн	У розрахунку на одного мешканця міста, тис. грн
2009	37 543,6	47,8
2010	48 822,9	62,4
2011	59 891,1	76,9
2012	57 787,9	74,6

Іншою складовою структурного аналізу економіки Запорізького регіону є сільське господарство. Агропромисловий комплекс є одним з найбільших і важливих секторів економіки області, в якому формується основна частина продовольчих ресурсів і майже 75% роздрібного товарообігу, що має визначальний вплив на гарантування продовольчої безпеки як регіону, так і держави, розвитку внутрішнього ринку, поліпшення якості життя населення. Частка сільського господарства у валовій доданій вартості у 2011 р. становить 9,9%. Сільське господарство Запорізької області традиційно спеціалізується на виробництві продукції землеробства, зокрема: зернових, олійних, овочевих і плодово-ягідних культур. Головними культурами, що сприяють розвитку рослинництва, є зернові, які становлять 39,8%, технічні культури – 32,2%, картопля, овочі, баштанні – 22,9%. У тваринництві важливими напрямками розвитку є худоба та птиця (53,4%), молоко (24,1%), яйця (17%). Сільське господарство в Запорізькому регіоні перебуває в задовільному стані, зіставивши його з даними інших регіонів та по Україні в цілому, можна відзначити, що Запорізька область має непогані позиції, але слід зазначити, що розвиток сільського господарства

тримається порушенням пропорцій між сферами АПК, розбалансованістю виробництва.

Велика роль у структурних перетвореннях регіону на сучасному етапі відводиться малому бізнесу, який є важливим чинником сталого економічного зростання, створення нових робочих місць, структурної перебудови економіки, запровадження інноваційних підходів у виробництві товарів і наданні послуг, зміцнення економіки регіонів.

Одним із найважливіших напрямів реструктуризації економіки регіону є створення сприятливого середовища для формування й функціонування малого підприємництва. Державна регіональна політика у сфері підприємництва повинна бути спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва як основи його динамічного розвитку.

За результатами аналізу кількісного розвитку малого підприємництва в Запорізькій області можна зробити висновок, що в Запорізькій області наявна стійка тенденція кількісного зростання суб'єктів малого підприємництва, що свідчить про позитивну динаміку розвитку підприємництва в області. Однак при цьому у 2008–2010 рр. зменшилися темпи зростання кількості малого

підприємництва, зокрема фізичних осіб – підприємців. Причиною зменшення темпів зростання кількісних показників суб'єктів підприємництва, перш за все, є кризова ситуація в економіці, що відбувалась в Україні, через що мале підприємництво протягом 2008–2010 рр. стикалося з перешкодами в розвитку як на рівні загальнодержавної політики, так і на місцевому рівні. Негативно вплинули на якість зростання економічних показників підприємництва такі стримувальні фактори, як недосконала законодавча база щодо державної підтримки малого підприємництва, відсутність доступу до фінансово-кредитних ресурсів, складні регуляторне середовище та дозвільна система, податкове навантаження, зростання цін, інфляція, низький рівень платоспроможності населення тощо.

У результаті проведеного аналізу діагностовано певні дисбаланси в розвитку регіону, зокрема серед проблем структурних трансформацій соціально-економічного розвитку Запорізької області виділяються:

- наявність структурних диспропорцій (у галузевій структурі регіональної економіки переважають галузі первинного й вторинного секторів економіки, до спеціалізованих галузей економіки Запорізького регіону належить сільське господарство та промисловість, а до виду послуг – освіта й охорона здоров'я);
- неврахування інноваційного потенціалу території, відсутність дієвого інституційного забезпечення, відповідної державної підтримки, достатнього ресурсного забезпечення інноваційного процесу, пріоритетних напрямів, стадій та засобів поширення всіх видів інновацій, що призвело до втрати конкурентних позицій регіону на ринках високотехнологічної та наукоємної продукції;
- нерациональність відтворювальної структури регіональної економіки, а саме: домінування проміжного споживання у валовому регіональному продукті, висока матеріалоємність. Це зумовлено низьким технологічним рівнем виробництва; високими цінами на сировину, матеріали, паливно-енергетичні ресурси; відсутністю ефективних заходів із ресурсозбереження;
- низька заробітна плата і її необґрунтовано висока диференціація, що не відповідає принципу відповідності заробітної плати освітньо-кваліфікаційному рівню працівників. Серйозною проблемою ринку праці є низька заробітна плата, яка, незважаючи на позитивну динаміку, залишається чинником бідності населення;
- недостатнє забезпечення розвитку закладів соціальної та виробничої інфраструктур;
- надмірний обсяг неформальної зайнятості, її тісне переплетення з формальною. Це зумовлює нерегульованість і неконтрольованість багатьох процесів у соціально-трудовій сфері. Негативною тенденцією в розвитку ринку праці є перерозподіл зайнятості з легального сектору економіки на користь неформального сектору, тісно пов'язаного з тіньовою економікою.

Слід зазначити, що проведене дослідження засвідчило певну невідповідність структурних трансформацій розвитку України та її регіонів загальносвітовим і європейським тенденціям. Зменшення цих невідповідностей має стати одним із найважливіших пріоритетів державної регіональної політики України. Політика структурних перетворень має базуватися на довгостроковій стратегії структурної перебудови суспільного відтворення на основі оптимізації темпів зростання різних секторів економіки. Стратегія структурної перебудови регіону має стати складником довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку держави та реалізуватися в межах програм економічного й соціального розвитку України. Зменшення цих невідповідностей має стати одним із найважливіших пріоритетів державної регіональної політики України, у зв'язку із цим структурні трансформації регіонального розвитку Запорізької області повинні відбуватися за такими напрямками:

- головним пріоритетом структурних перетворень у регіоні є технологічна перебудова промисловості на основі розвитку ресурсозбережених технологій для забезпечення конкурентоспроможності регіональної економіки;
- забезпечення розвитку галузей з високим інноваційним потенціалом через прискорений розвиток високотехнологічних виробництв з випуску конкурентоспроможної продукції та формування експортного потенціалу, зокрема в найбільш інноваційно активних підприємствах обробної промисловості, а саме: металургії та обробленні металу, машинобудуванні;
- створення цілісної та ефективної системи підтримки малого й середнього бізнесу в регіоні шляхом реалізації короткострокових Національної, регіональної та місцевих програм розвитку малого підприємництва, що сприятиме вирішенню ключових проблем ведення бізнесу – ресурсному, інформаційному та фінансово-кредитному забезпеченню підприємців області.

IV. Висновки

Ефективність структурної перебудови економіки визначається підвищенням ефективності соціально-економічних потенціалів

регіонів; ефективністю розвитку національної економічної системи в цілому. Політика структурних перетворень має базуватися на довгостроковій стратегії структурної перебудови суспільного відтворення на основі оптимізації темпів зростання різних секторів економіки. Основні завдання структурно-інноваційних перетворень на цьому етапі розвитку Запорізького регіону полягають у реалізації існуючих конкурентних переваг окремих виробництв та секторів, що зумовлені їх власними досягненнями в науково-технологічному прогресі та продукція яких користується стійким попитом на ринках. Втілення цього завдання передбачає першочергову підтримку з боку держави розвитку наукомістких, високотехнологічних виробництв шляхом стимулювання інвестицій і реалізації інновацій, насамперед, у галузі

машинобудування, електротехнічній і електронній промисловості

Список використаної літератури

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
2. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер; [пер. с англ.]. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2000. – 495 с.
3. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.]; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
4. Статистичний щорічник Запорізької області за 2012 рік. – Запоріжжя : Головне управління статистики у Запорізькій області, 2012. – 470 с.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2013.

Касьяненко О.В. Структурные трансформации развития экономики Запорожского региона

Статья посвящена раскрытию теоретико-методологических основ региональной структурной политики. Проведен анализ структуры экономики Запорожского региона, диагностированы проблемы структурных трансформаций социально-экономического развития региона. Предложены направления усовершенствования структуры региональной экономики.

Ключевые слова: структура региональной экономики, регион, региональная структурная политика, промышленность.

Kasyanenko O. Structural transformation in Zaporizhya region's economy

The article focuses on explaining theoretic and methodological principles of structural regional politics, and giving recommendations for their regulation in order to provide a balanced economic growth, taking into consideration modern development tendencies.

The article analyzes the socio-economic structure of Zaporizhya region in order to reveal disbalances and problems of structural transformations of social-economics development of region. The work justifies the necessity of formation of organizationally-economic mechanism for the regulation of structural movements in the regional economic systems

On the basis of analysis it has been grounded, that the effectiveness of economic restructuring is determined by increasing the efficiency of social and economic potential of the region. It should be noted that our study showed a discrepancy in the structural transformation of Ukraine and its regional and European-wide trends.

On the basis of analysis of structural transformations of the social-economics development of the region it has been grounded, that industry reserves the leading role in the structure-process in Zaporizhya region's economy and makes the largest contribution compared with other sectors in the creation of Ukraine's GDP. Industrial priorities of regional economic development strategy in Zaporizhya are developed.

The further changes of development of regional economic structures are analysed for providing the effective functioning of national economy.

Directions of improvement the structure of regional economics have been determined. Priority structural reforms in the region is the technological restructuring of the industry through the development of resource-saving technologies to ensure the competitiveness of the regional economy.

Key words: structure of the regional economy, region, regional structural policy, industry.

УДК: 338.2

Ю.Л. Петрушевськийдоктор економічних наук, доцент
Донецький державний університет управління**ЗАКОНОДАВЧІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН У СФЕРІ
ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ**

У статті визначено сутність, форми й перспективи розвитку ЖКГ, напрями реалізації реформ у галузі. Зазначено, що сфера ЖКГ – прямий і безпосередній виконавець і реалізатор державної економічної політики всіх основних життєзабезпечувальних конституційних прав громадян України.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, законодавство, політика, державний вплив, конституційні права.

I. Вступ

Спроби реформувати житлово-комунальне господарство України (далі – ЖКГ) робилися протягом усіх років незалежності України. По суті, звичайна галузь економіки країни впродовж останніх років так і не змогла подолати внутрішню кризу. До того ж, неухильно перетворюється не тільки у виклик для всіх політичних сил України, її економічної та екологічної безпеки, а і стає серйозною загрозою економічній, політичній та соціальній безпеці країни. Чергову спробу змінити ситуацію у ЖКГ України та реформувати галузь робить команда Президента В. Януковича, про що неодноразово й постійно заявляють як у Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Кабінеті Міністрів України, так і сам Президент України.

Упродовж тривалого часу українські вчені, серед яких – видатні вчені-економісти Б. Адамов [1], С. Богачов [2], В. Дорофієнко [18], Т. Качала [15], В. Полуянов [19], фахівці з державного управління, такі як І. Драган [3], М. Латинін [16], засоби масової інформації, різні експертні співтовариства, в тому числі й у межах серйозних соціологічних досліджень, політики й державні діячі України шукають відповідь на, здавалося б, елементарне питання про суть, форми і перспективи розвитку самого ЖКГ, напрями реалізації реформ. Проблема необхідності невинного процесу реформування галузі, пошуку місця ЖКГ в економічному комплексі державної політики та економіки України, в просторі життєвих пріоритетів усіх громадян України не втрачає впродовж останніх років своєї актуальності.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення економічної пріоритетності сфери ЖКГ як прямого й безпосереднього виконавця і реалізатора державної економічної політики всіх основ-

них життєзабезпечувальних конституційних прав громадянина, гарантованих Конституцією України.

III. Результати

Саме у сфері ЖКГ державою забезпечується і має гарантуватися основоположне право людини на життя. Будь-які дисбаланси в ЖКГ сприймаються громадянами України крізь призму загроз їх життю і здоров'ю, а не допущення цих дисбалансів – як прямий і основний обов'язок держави. ЖКГ – це той простір, де держава і громадянин безпосередньо вступають у відносини як рівноправні інституціональні суб'єкти, розгортають фундаментальний ментально-правовий простір будь-якої держави – громадянство. Саме сфера ЖКГ є структурним фундаментом соціальної держави, культури, освіти, виховання, спорту, сфера розваг та дозвілля. Попередниками влади здійснено такі серйозні кроки:

- сформовано як самостійну структуру Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України (далі – МЖКГ);
- затверджено Кабінетом Міністрів України Положення про Міністерство регіонального розвитку та житлово-комунального господарства України;
- створено Державну житлово-комунальну інспекцію та затверджено Кабінетом Міністрів України Положення про Державну житлово-комунальну інспекцію.

На сьогодні питання житлової політики в Україні регулюють Житловий кодекс УРСР (зі змінами, прийнятий 30.06.1983 р.) [4] та Закони України “Про приватизацію державного житлового фонду” [13], “Про забезпечення реалізації прав мешканців гуртожитків” [8], зокрема, вимоги доступності й соціального житла встановлюють Закони України “Про житловий фонд соціального призначення” [6] та “Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва” [9], питання управління спільним неподільним

майном – Закони України “Про об’єднання співвласників багатоквартирного будинку” (ОСББ) [11] та “Про кооперацію” [10] (ЖБК), надання комунальних послуг регулюють Закони України “Про житлово-комунальні послуги” [7], “Про питну воду та питне водопостачання” [12], “Про теплопостачання” [14], окремі питання регулюються Житловим кодексом УРСР, Законами України “Про відходи”, “Про місцеве самоврядування”, “Про захист прав споживачів”, “Про енергозбереження”, “Про трубопровідний транспорт”, “Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки” [17], що було трансформовано у 2009 р. у Закон України “Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки”.

У галузі діє понад 21 закон, але ситуація в ЖКГ продовжує погіршуватися. Навіть при побіжному аналізі правового забезпечення діяльності ЖКГ, що не вичерпується вищенаведеним списком, необхідно відзначити, що сформовано велику законодавчу базу щодо функціонування галузі та проведення в ній реформ, прийнято величезну кількість доповнень до чинних законів, постанов Уряду, нормативної документації. Але жодна владна команда, жоден уряд так і не мав змоги записати у свій актив та доповісти на рівні держави хоча б про незначні успіхи у сфері ЖКГ України. Такий стан галузі викликаний ще й тим, що весь комплекс законодавчого забезпечення ЖКГ стосується виключно функціональної сторони діяльності, тому не зачіпає інституційну. По суті, це означає, що діяльність ЖКГ як будувалася за залишковим принципом, так і будується сьогодні, а вся система ЖКГ і МЖКГ, як орган виконавчої влади зокрема, виключені з процесу інституціоналізації української державності й не є інституційними суб’єктами Української держави.

Проаналізувавши стан поточної ситуації в галузі, а також тактичні шляхи реформування сфери ЖКГ упродовж останніх двох років, доводиться констатувати, що в МЖКГ знов “прийшла команда”, щоб здійснювати кроки й помилки, які вже робили їх попередники, – функціонально-адміністративні реформи в ЖКГ України. Саме з цієї причини виникла нагальна необхідність сформулювати два блоки питань, які є підставою розробки методологічних і концептуальних основ для ЖКГ, але які практично повністю відсутні як у системі законодавчого забезпечення діяльності ЖКГ, так і в концепції реформування галузі.

Перше, що необхідно відзначити, – це масштаб проблем, з якими в реальності стикається інституція ЖКГ, яке місце займає і яку роль відіграє ця галузь у системі Української

держави, що має увійти у сферу компетентності й відповідальності всіх учасників цього сегмента соціально-економічного простору.

Сформоване на сьогодні законодавче, нормативно-методичне та концептуально-методологічне забезпечення діяльності й реформування сфери ЖКГ не містить методології та інструментарію виявлення й дослідження вже сформованих і таких, що формуються у сфері ЖКГ, основних викликів і загроз, які стоять перед сферою не тільки ЖКГ, а й Української держави. А без таких легітимних та інституційно закріплених інструментів у структурі держави й системі влади оцінити дійсний стан функціонування, а тим більше процес реформування галузі ЖКГ практично неможливо. Отже, перш за все, потрібно реформувати інституційну структуру самої держави, яка й повинна забезпечити результативність запланованих структурно-системних трансформацій у сфері ЖКГ. Питання має розглядатися у масштабі національної безпеки країни, в іншому разі проведені трансформації загрожують перерости в низку соціальних конфліктів і цивільно-кримінальних протистоянь у прямому розумінні цього слова. Найбільш ризикованими можуть бути земельні конфлікти й конфлікти, пов’язані з житлом. У їх основі лежить невирішене від здобуття незалежності Україною питання приватної власності як основоположного інституту нашої держави, зокрема це стосується власності на житло та на землю, тобто мова повинна йти не про галузеві або функціонально-адміністративні реформи ЖКГ, а про інституційні.

Простір ЖКГ необхідно визначати, з одного боку, як структурно-системну основу держави й усієї системи влади – це фундамент, у якому закладаються принципи функціонування соціальної сфери, культурної сфери, сфери освіти та виховання, всього гуманітарного простору національної держави. А з іншого боку, ЖКГ і є тим простором, у якому держава реалізує свою місію забезпечення безпечних умов життєдіяльності своїх громадян, які є, у свою чергу, єдиним джерелом влади й носіями суверенітету цієї держави, як народ України.

У процесі реформування сфери ЖКГ на ринкових принципах саме держава має бути ключовим гравцем на ринку ЖКГ, щоб гарантувати громадянам забезпечення їх конституційних прав і свобод у сфері, яка призначена забезпечити громадянам формування безпечного простору їх життєдіяльності в ринкових умовах.

Друге – це предмет діяльності галузі ЖКГ, інституційні завдання, які вона має вирішувати, виходячи зі свого місця й ролі в державі та системі влади, мета діяльності цієї структури.

Предметом діяльності сфери ЖКГ, перш за все, є формування й утримання безпеч-

ної інфраструктури життєдіяльності громадян як трудових ресурсів України з метою забезпечення розширеного відтворення зазначених ресурсів.

Для реалізації цього завдання на Міністерство ЖКГ як орган державного управління та ЖКГ як галузь економіки країни покладаються такі функції: створення відповідної завданням держави інфраструктури ЖКГ; утримання інфраструктури ЖКГ України відповідно до роз-

роблених та затверджених нормативів і стандартів; постійний розвиток і вдосконалення житлово-комунальної інфраструктури, здатної вирішувати завдання з розширеного відтворення трудових ресурсів держави. Спираючись на вищевикладену робочу концепцію, виходячи з існуючої законодавчо-нормативної бази, а також проектів держави [17], доцільно виділити у сфері діяльності ЖКГ певні види інфраструктури (рис. 1).

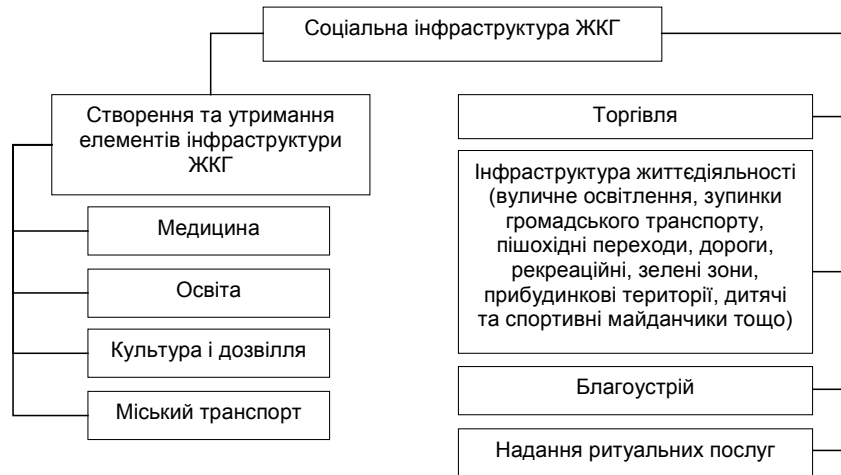


Рис. 1. Складові соціальної інфраструктури ЖКГ

Соціальна інфраструктура ЖКХ є фундаментом усієї житлово-комунальної сфери, яка, в свою чергу, є структурно-системними засадами всієї системи влади. Тобто на ній будуються і в ній закладаються принципи соціальної сфери, сфери культури, освіти та виховання, громадянського суспільства, всього гуманітарного простору Української держави.

Відмітною особливістю соціальної інфраструктури щодо інших видів інфраструктури ЖКГ є її інтеграційний характер. Стійка діяльність цього виду інфраструктури залежить від збалансованого функціонування всіх сукупних елементів, які структурно належать до різних суб'єктів влади й бізнесу. Різні міністерства й відомства, суб'єкти підприємництва, переслідуючи свої корпоративні інтереси, часто ігнорують у своїй діяльності права споживача як громадянина й інтереси власне самої держави. Розвитку саме таких тенденцій сприяє фактична відсутність легітимного, наділеного відповідними повноваженнями, органу влади, який повинен в інтересах громадян і держави реалізовувати регулятивно-контрольні функції в галузі, координувати різнобічну діяльність усіх елементів соціальної інфраструктури, формувати й утримувати баланс інтересів усіх суб'єктів влади й підприємництва в ній. Таким суб'єктом може й має стати МЖКГ України у процесі формування відповідного правового інструментарію для реалізації такої ролі.

Але існуюча на сьогодні законодавча та нормативна база недосконала, недостатня і

не забезпечує повною мірою правових умов комплексної та системної взаємодії елементів житлово-комунального господарства, взаємовідносин підприємств і організацій галузі, органів центральної влади та місцевого самоврядування, суб'єктів підприємництва та споживачів послуг. Саме дисбаланс функцій, повноважень та інтересів усіх елементів соціальної інфраструктури створює передумови для перетворення всього ЖКГ у сферу, де зароджуються структурні кризи й конфлікти, формуються системні суперечності.

Функціональна інфраструктура ЖКГ об'єктивно несе величезне соціальне навантаження в структурі виконавчої влади. Але в умовах постійних реорганізацій МЖКГ, системних суперечностей реформи місцевого самоврядування відсутність чіткого розмежування повноважень суб'єктів влади у сфері ЖКГ призвела до того, що в цьому типі інфраструктури функції і повноваження МЖКГ виявилися "розмитими". По суті, цей елемент ЖКГ випав з поля відповідальності та сфери повноважень МЖКГ. Законодавчо-нормативне забезпечення діяльності функціональної інфраструктури ЖКГ позбулося своєї цілісності та системності, перетворилося у фрагментований, внутрішньо суперечливий набір правил і положень. Такий стан регуляторного інструментарію цього типу інфраструктури об'єктивно сприяє формуванню у сфері ЖКГ точок напруженості, яким властива тенденція переростання в соціальні конфлікти і протистояння (рис. 2).



Рис. 2. Складові інфраструктури життєзабезпечення ЖКГ

Інфраструктура життєзабезпечення ЖКГ є базовою для галузі, від її стану та ефективності функціонування залежить стійкість діяльності всього комплексу ЖКГ. На сьогоднішній інфраструктурі властиві високий рівень зношеності основних фондів, суперечливість функцій, високий рівень різних загроз, які виникли завдяки недосконалості законодавчо-нормативної бази. У цьому типі інфраструктури МЖКГ позбавлене функціонально вагомих повноважень і структурно витіснено з цієї сфери державного управління. Самі ж підприємства, які належать до інфраструктури життєзабезпечення, виведені з-під дієвого контролю держави й уже не є елементами процесу державного управління – відсутні планування, комплексний моніторинг і контроль за результатами управлінських рішень. Однак більше занепокоєння викликає те, що

відсутнє системне й комплексне законодавство, яке регулює цю сферу ЖКГ, структура відносин об'єктів інфраструктури життєдіяльності з елементами інших типів інфраструктури ЖКГ не сформована.

По суті, функціонування елементів цього типу інфраструктури інституційно не належить до сфери повноважень жодного органу виконавчої влади, а їх безпосередня діяльність стає структурним підґрунтям для виникнення загроз безпеці держави не тільки як перманентне джерело техногенних аварій і катастроф, а і як джерело соціальної напруженості, конфліктів і потрясінь. У ході дослідження проблематики ЖКГ виникла нагальна потреба виокремити в полі відповідальності та сфері повноважень МЖКГ України ще один тип інфраструктури – безпеку життєдіяльності (рис. 3).

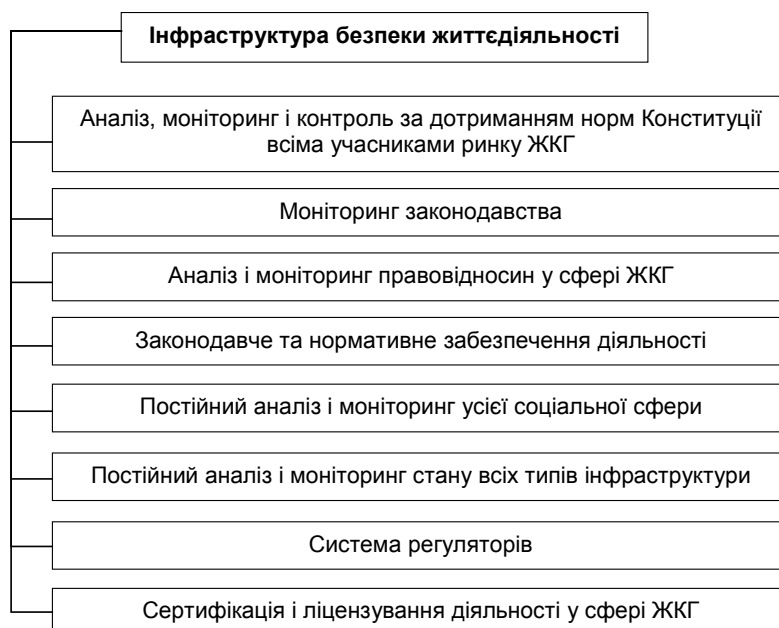


Рис. 3. Складові інфраструктури безпеки життєдіяльності ЖКГ

Його вичленування в окремий блок впливає зі сформульованої на початку статті концепції предмета діяльності сфери ЖКГ – формування і зміст безпечної інфраструктури життєдіяльності трудових ресурсів України для забезпечення їх розширеного відтворення.

Необхідно відзначити, що основним завданням Української держави (зафіксованим у Конституції України) є гарантоване й усебічне забезпечення безпеки країни та окремого громадянина як основоположний принцип реалізації суверенітету й територіальної цілісності держави. Саме у сфері ЖКГ повинна забезпечуватися “безпека життєдіяльності” на вищому інституційному рівні, не тільки і навіть не стільки щодо “безпеки держави як системи влади”, а насамперед, щодо безпеки існування і проживання в безпечних умовах окремого громадянина України на території Української держави як соціальної і правової держави. На жаль, таке трактування предмета діяльності у сфері ЖКГ у законодавчій та нормативно-методичній базі цієї сфери відсутнє.

На сьогодні сфера безпеки всієї інфраструктури ЖКГ настійно вимагає консенсусу влади та формування у всій системі права цілісного й системного підходу в законодавчій та нормативно-правовій діяльності в Україні. Відсутність системного зв'язку між конституційним полем Конституції України, законодавчим полем законодавства України, а також практикою тих правових взаємовідносин у сфері ЖКГ, що регулюються цими законами, призводить до структурних деформацій у соціальному просторі країни, до руйнування цілісного та сталого поля постійних правових взаємовідносин між державою і громадянином як громадянства України. Тобто, на найвищому структурно-системному рівні держави фактично скасовується громадянське суспільство України, а разом з ним і такі фундаментальні принципи української державності, як приватна власність (на житло, землю тощо), права людини і громадянина.

IV. Висновки

Наприкінці необхідно відзначити, що будь-який прояв невизначеності держави до життєвого простору громадянина визначається соціумом як загроза його життєвим інтересам і формує спонукальні прагнення до захисту їх від зовнішнього суб'єкта, тобто до протесту в різних формах і всіма доступними способами. Така постановка питання мотивована тим, що проблеми, які виникають у системі ЖКГ, мають системний характер і стають викликом державі, вирішення їх повинне відбуватися не на місцевому чи галузевому рівнях, а на рівні держави, всіх гілок влади. Необхідно провести докорінні реформи у структурі держави, вибудувати

конституційні принципи відносин держави і громадянського суспільства, привести законодавче поле країни у відповідність до Конституції України. По суті, мова повинна йти про нову якість внутрішньої політики держави як про національний проект із включенням у нього на основі консенсусу всіх гілок влади на чолі з Президентом, політичних партій і громадських рухів. Необхідно розгорнути новий етап інституалізації української державності з іншою структурою і змістом – в іншому разі вирішити проблеми реформування житлово-комунальної сфери й уникнути соціальних конфліктів і потрясінь навряд чи вдасться.

Список використаної літератури

1. Адамов Б.І. Організаційно-економічні основи управління розвитком міст / Б.І. Адамов. – К. : Грот, 1998. – 216 с.
2. Богачев С.В. Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы [Текст] : монография / С.В. Богачев, М.В. Мельникова, А.А. Лукьяненко и др. / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : “Юго-Восток, Лтд”, 2006. – 381 с.
3. Драган І.О. Модернізація житлово-комунального господарства в Україні: теорія, методологія, практика державного управління : монографія / І.О. Драган. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 401 с.
4. Житловий кодекс Української РСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5464-10>.
5. Закон України “Про внесення змін до Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки»” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1511-17>.
6. Закон України “Про житловий фонд соціального призначення” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3334-15>.
7. Закон України “Про житлово-комунальні послуги” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1875-15>.
8. Закон України “Про забезпечення реалізації прав мешканців гуртожитків” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/500-17>.
9. Закон України “Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/800-17>.
10. Закон України “Про кооперацію” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>.

11. Закон України "Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>.
12. Закон України "Про питну воду та питне водопостачання" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2918-14>.
13. Закон України "Про приватизацію державного житлового фонду" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2482-12>.
14. Закон України "Про теплопостачання" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2633-15>.
15. Качала Т.М. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки [Текст] / Т.М. Качала, Ю.Г. Лега, Н.Ф. Чечетова. – Черкаси, 2003. – 219 с.
16. Латинін М.А. Формування ринку комунальних послуг як напрям державного управління житлово-комунальним господарством [Електронний ресурс] / М.А. Латинін // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2009. – № 4. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/>
17. Минрегион готовит единый закон о ЖКХ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zib.com.ua/ru/12696-minregion_gotovit_ediniiy_zakon_o_zhkh.html.
18. Осипенко И.Н. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве [Текст] / И.Н. Осипенко, В.В. Дорофиев. – Х. : Основа, 1999. – 356 с.
19. Полуянов В.П. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства [Текст] / В.П. Полуянов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2004. – 220 с.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2013.

Петрушевский Ю.Л. Законодательные аспекты регулирования отношений в сфере ЖКХ Украины

В статье определены суть, формы и перспективы развития ЖКХ, направления реализации реформ в отрасли. Обозначено, что сфера ЖКХ – прямой и непосредственный исполнитель и реализатор государственной экономической политики всех основных жизнеобеспечивающих конституционных прав граждан Украины.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, законодательство, политика, государственное влияние, конституционные права.

Petrushevsky Y. Legal aspects of the regulation of relations in the sphere of housing and communal services of Ukraine

The article is devoted to defining the essence, form and perspective development of housing, areas of reform in the sector, the determination of what the housing sector – direct and immediate executor and implementer of government economic policies of all major life-supporting constitutional rights of its citizens.

Attempts to reform the housing and communal services of Ukraine (HCS) took place during the years of Ukraine's independence. In fact, the standard branch of the economy in recent years has failed to overcome internal crisis. Moreover steadily becomes not only a challenge for all political forces in Ukraine of its economic and environmental security, but also becoming a serious threat to economic, social and political security. Another attempt to change the situation in Ukraine and utilities sector reform takes command of President Viktor Yanukovich, as repeatedly and consistently stated as the Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine, the Cabinet of Ministers of Ukraine and the President of Ukraine.

In conclusion, it should be noted that any expression of uncertainty of the state to the citizen living space is considered as a threat to society its vital interests and creates incentive desire to protect them from the outside entity, that is to protest in various forms and by all available means. Such an approach is motivated by the fact that the problems arising in system utilities are systemic in nature and are a challenge to the state, and answers should not be formed at local or sectoral levels, and response to these challenges has to give the entire system state, all branches of government. Necessary to conduct fundamental reforms in the structure of state constitutional principles to build relations between the state and civil society, to bring the country's legal framework in line with the Constitution of Ukraine. In fact, we should talk about a new quality of domestic policy as a national project, with the inclusion of the consensus of all branches of government headed by the President, political parties and social movements. You must deploy new phase of institutionalization of Ukrainian statehood with different structure and content - another way to solve the problem of reforming housing and communal services and avoid social conflict and turmoil is unlikely.

Key words: housing, public utilities, law, politics, government influence, constitutional law.

УДК 338.46

А.Ю. Стах

начальник Комунального підприємства
 "Дільниця з контролю за благоустроєм міста"
 Чернігівської міської ради

ПРАВОВІ ПИТАННЯ У СФЕРІ НАДАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто правові питання у сфері надання житлово-комунальних послуг в Україні: основні засади організаційних, господарських відносин, що виникають у сфері надання та споживання житлово-комунальних послуг між їхніми виробниками, виконавцями і споживачами, а також їхні права та обов'язки.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, комунальні підприємства, житлово-комунальні послуги.

I. Вступ

Недосконалість системи соціального захисту населення у сфері житлово-комунального господарства, неякісне надання житлово-комунальних послуг, низький рівень поінформованості населення, неузгодженість норм законодавства і відсутність у ньому достатніх норм щодо регулювання взаємовідносин споживачів і виробників/виконавців житлово-комунальних послуг зумовлюють зростання незадоволення серед населення.

Проблеми житлово-комунального господарства є актуальними і невідкладними, адже це нагальні питання повсякденного життя, які стосуються без винятку всіх громадян.

Однією з причин, що призводить до виникнення проблем, є неукладання договорів на надання житлово-комунальних послуг. На перший погляд, ця проблема нібито є дрібною, але з її вирішенням поліпшиться ситуація взаємовідносин між споживачами та виробниками/виконавцями житлово-комунальних послуг. Аналізу проблем у цій сфері має передувати розгляд законодавства.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз правових питань у сфері надання житлово-комунальних послуг в Україні.

III. Результати

Основні засади організаційних, господарських відносин, що виникають у сфері надання та споживання житлово-комунальних послуг між їхніми виробниками, виконавцями і споживачами, а також їхні права та обов'язки визначає Закон України "Про житлово-комунальні послуги" (далі – Закон).

У ст. 19 Закону визначено, що відносини між учасниками договірних відносин у сфері житлово-комунальних послуг здійснюються виключно на договірних засадах.

Учасниками відносин у сфері житлово-комунальних послуг є: власник, споживач, ви-

конавець, виробник. Виробник послуг може бути їх виконавцем.

Виробник – це суб'єкт господарювання, який виробляє або створює житлово-комунальні послуги.

Згідно з ч. 3 ст. 20 Закону, споживач зобов'язаний укласти договір на надання житлово-комунальних послуг, підготовлений виконавцем на основі типового договору.

Виконавцем відповідно до Закону є суб'єкт господарювання, предметом діяльності якого є надання житлово-комунальної послуги споживачу відповідно до умов договору.

Виконавець зобов'язаний підготувати та укласти із споживачем договір на надання житлово-комунальних послуг з визначенням відповідальності за дотримання умов його виконання згідно з типовим договором.

Закон передбачає істотні (обов'язкові) умови договору на надання житлово-комунальних послуг між виконавцем/виробником та споживачем.

Істотними умовами договору є ті умови, без погодження яких договір взагалі не вважається укладеним.

Так, істотними умовами договору на надання житлово-комунальних послуг є:

- 1) найменування сторін;
- 2) предмет договору;
- 3) вичерпний перелік житлово-комунальних послуг, тарифи та їх складові на кожну з цих послуг, загальна вартість послуг;
- 4) порядок оплати за спожиті житлово-комунальні послуги;
- 5) порядок перерахунків розміру плати за житлово-комунальні послуги в разі їх ненадання або надання не в повному обсязі, зниження їх якості;
- 6) права та обов'язки сторін;
- 7) порядок контролю та звіту сторін;
- 8) порядок вимірювання обсягів та визначення якості наданих послуг;
- 9) визначення точок розподілу, в яких відбувається передача послуг від виконавця/виробника споживачу;

10) порядок обслуговування мереж і розподіл повноважень щодо їх експлуатації та відновлення (ремонту);

11) умови доступу в квартиру, будинок, приміщення, на земельну ділянку для усунення аварій, неполадок, огляду мереж, зняття контрольних показників засобів обліку;

12) порядок здійснення ремонту;

13) відповідальність сторін та штрафні санкції за невиконання умов договору;

14) порядок вирішення спорів;

15) перелік форс-мажорних обставин;

16) строк дії договору;

17) умови зміни, пролонгації, припинення дії договору;

18) дата і місце укладення договору.

Крім істотних, договір може містити інші умови за згодою сторін.

Договір на надання житлово-комунальних послуг набирає чинності з моменту його укладення.

У разі, якщо виконавець не є виробником, відносини між ним та виробником регулює окремий договір, який укладається відповідно до вимог цієї статті.

Процедура погодження договору відбувається протягом одного місяця з дня внесення проекту договору однією із сторін.

Поряд з цим зазначаємо, що типовий договір про надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2005 р. № 630.

Типовий договір про надання послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкової території затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 12.07.2005 р. № 560.

При укладанні договорів на надання житлово-комунальних послуг сторони не можуть відступати від змісту типового договору, затвердженого Кабінетом Міністрів України, але мають право конкретизувати його умови.

Зміст договору про надання житлово-комунальних послуг не може суттєво відрізнятися від змісту типового договору.

При укладанні договорів слід звернути увагу на те, що договір, який має бути підписаний із споживачем, не може передбачати менший обсяг прав, обов'язків сторін та якості житлово-комунальних послуг, аніж той, що передбачений типовим договором. У договорі слід обов'язково визначати права, обов'язки та відповідальність сторін.

Отже, при укладанні договорів на надання житлово-комунальних послуг застосовуються норми чинного законодавства.

Крім того, слід зазначити, що Закон покладає на виконавців обов'язок укладати із споживачами договори на надання житлово-комунальних послуг.

Але на сьогодні практика свідчить, що у більшості випадків договори між споживачами та виконавцями/виробниками житлово-комунальних послуг не укладаються.

При вирішенні зазначеного питання слід зважати, що споживач отримує від виконавця житлово-комунальні послуги та відповідно сплачує кошти за їх користування, тобто споживач перебуває у фактичних договірних відносинах із виконавцем. Отже, обидві сторони у цих відносинах мають певні права та обов'язки, а саме: виконавець зобов'язаний надавати споживачеві якісні житлово-комунальні послуги, а споживач зобов'язаний сплачувати за отримані послуги.

Окремо зупинимось на такій проблемі, як взаємовідносини між власником та балансоутримувачами. Статтею 23 Закону визначено, що власник має право тримати на балансі та управляти належним йому майном. Власник має право доручати повністю або частково розпоряджатися та управляти належним йому майном відповідно до закону та договору балансоутримувачу або управителю.

Частиною 4 ст. 19 Закону визначено, що особливими учасниками відносин у сфері житлово-комунальних послуг є балансоутримувач та управитель, які залежно від цивільно-правових угод можуть бути споживачем, виконавцем або виробником.

Договір на надання житлово-комунальних послуг у багатоквартирному будинку укладають між власником квартири, орендарем чи квартиронаймачем та балансоутримувачем або уповноваженою ним особою.

У разі, якщо балансоутримувач не є виконавцем, він укладає договори на надання житлово-комунальних послуг з іншим виконавцем (ч. 1 та 2 ст. 29 Закону).

Балансоутримувач будинку, споруди, житлового комплексу або комплексу будинків і споруд (далі – балансоутримувач) – це власник або юридична особа, яка за договором з власником утримує на балансі відповідне майно, а також веде бухгалтерську, статистичну та іншу передбачену законодавством звітність, здійснює розрахунки коштів, необхідних для своєчасного проведення капітального і поточного ремонтів та утримання, а також забезпечує управління цим майном і несе відповідальність за його експлуатацію згідно з законом.

Балансоутримувач зобов'язаний укладати договір з власником (співвласниками) на утримання на балансі відповідного майна, утримувати на балансі майно, визначене договором з власником (співвласниками); вести бухгалтерську, статистичну та іншу, передбачену законодавством, звітність відповідно до законодавства; забезпечувати управління майном власними силами або укладати договір з юридичною особою на управління майном; забезпечити умови для

своєчасного проведення капітального і поточного ремонтів відповідно до встановлених стандартів, нормативів, норм та правил; забезпечити належні експлуатацію та утримання майна, що перебуває на його балансі.

Згідно зі ст. 24 Закону, балансоутримувач має право укладати договори на надання житлово-комунальних послуг та звертатися до суду про звернення стягнення на майно осіб, які відмовляються оплачувати рахунки за споживання житлово-комунальних послуг або відшкодовувати завдані збитки майну, що перебуває в нього на балансі.

Законом передбачено, що споживач має право одержувати в установленому законодавством порядку необхідну інформацію про перелік житлово-комунальних послуг, їх вартість, загальну вартість місячного платежу, структуру ціни/тарифу, норми споживання, порядок надання послуг, їх споживчі властивості.

Споживач щомісячно отримує рахунки на сплату житлово-комунальних послуг та сплачує плату за утримання будинків і прибудинкової території.

При цьому виникає питання: за що ми платимо? Що таке "утримання будинків і прибудинкових територій"?

Утримання будинків і прибудинкових територій – це господарська діяльність, спрямована на задоволення потреби фізичної чи юридичної особи щодо забезпечення експлуатації та/або ремонту жилих та нежилых приміщень, будинків і споруд, комплексів будинків і споруд, а також утримання прилеглої до них (прибудинкової) території відповідно до вимог нормативів, норм, стандартів, порядків і правил згідно із законодавством.

Під прибудинковою територією слід розуміти територію навколо багатоквартирного будинку, що визначена актом на право власності чи користування земельною ділянкою і призначена для обслуговування багатоквартирного будинку.

Порядок формування тарифів на послуги з утримання будинків, споруд та прибудинкової території і типовий договір про надання послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкової території затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 12.07.2005 р. № 560.

Зазначеним Порядком передбачено, що розмір тарифів (нормативних витрат, пов'язаних з утриманням будинків і споруд та прибудинкової території) визначається по кожному будинку окремо залежно від кількісних показників фактичного надання послуг з урахуванням забезпечення належного санітарно-гігієнічного, протипожежного, технічного стану будинків і споруд та прибудинкової території згідно з типовим переліком послуг.

До типового переліку послуг з утримання будинків, споруд та прибудинкової території

належать прибирання сходових кліток, прибирання прибудинкової території, вивезення та утилізація твердих побутових і негабаритних відходів, прибирання підвалів, технічних поверхів та покрівель, технічне обслуговування ліфтів, обслуговування систем диспетчеризації, технічне обслуговування внутрішньобудинкових систем тепло-, водопостачання, водовідведення і зливової каналізації, дератизація, дезінсекція, обслуговування димовентиляційних каналів, технічне обслуговування систем протипожежної автоматики й димовидалення, технічне обслуговування побутових електроплит, поточний ремонт конструктивних елементів, інженерних систем і технічних пристроїв будинків та елементів зовнішнього благоустрою, розташованих на прибудинковій території, ремонт обладнання спортивних майданчиків, ремонт обладнання дитячих майданчиків, ремонт обладнання господарських майданчиків, поливання дворів, клумб і газонів, підготовка житлових будинків до експлуатації в осінньо-зимовий період, прибирання та вивезення снігу, експлуатація номерних знаків будинків, очищення дворових туалетів та приямків, освітлення місць загального користування, підвалів, підкачування води, енергопостачання для ліфтів, очищення неканалізаційних люків, періодична перевірка, обслуговування та ремонт (у тому числі демонтаж, транспортування та монтаж після перевірки) квартирних засобів обліку води та теплової енергії й інші прямі витрати.

Серед проблемних питань, які виникають під час надання житлово-комунальних послуг, є і справляння плати за житлово-комунальні послуги.

Статтею 32 Закону встановлено, що плата за житлово-комунальні послуги нараховується щомісячно відповідно до умов договору.

Розмір плати за комунальні послуги розраховують виходячи з розміру затверджених цін/тарифів та показань засобів обліку або за нормами, затвердженими в установленому порядку.

Питання щодо порядку обліку та оплати послуг урегульовані в Правилах надання послуг із централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2005 р. № 630.

Так, у квартирі (будинку садибного типу) роботи з установаження засобів обліку води і теплової енергії (далі – квартирні засоби обліку) проводяться спеціалізованою організацією, виконавцем, виробником чи поставальником за рахунок коштів споживача.

Квартирні засоби обліку беруться виконавцем на абонентський облік.

Періодична перевірка, обслуговування та ремонт (у тому числі демонтаж, транспорту-

вання та монтаж) квартирних засобів обліку проводяться за рахунок виконавця.

Оплата послуг за показаннями квартирних засобів обліку провадиться лише в разі здійснення обліку в усіх точках розбору холодної та гарячої води у квартирі незалежно від наявності засобів обліку на вводах у багатоквартирний будинок.

Справляння плати за нормативами (нормами) споживання за наявності квартирних засобів обліку без урахування їх показань не допускається, за винятком випадку несправності засобів обліку води і теплової енергії, що не підлягає усуненню. Виконавець і споживач не мають права відмовлятися від урахування показань засобів обліку.

У разі встановлення будинкових засобів обліку води у багатоквартирному будинку, де окремі квартири обладнані квартирними засобами обліку, споживач, який не має квартирних засобів обліку, оплачує послуги згідно з показаннями будинкових засобів обліку, не враховуючи витрати води виконавця, юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, що є власниками або орендарями приміщень у цьому будинку, та сумарних витрат води за показаннями усіх квартирних засобів обліку. Різниця розподіляється між споживачами, які не мають квартирних засобів обліку, пропорційно кількості мешканців квартири в разі відсутності витоків із загальнобудинкової мережі, що підтверджується актом обстеження, який складається виконавцем у присутності не менше ніж двох мешканців будинку.

За наявності витоків із загальнобудинкової мережі споживачі, які не мають квартирних засобів обліку, оплачують послуги з холодного, гарячого водопостачання та водовідведення за встановленими нормативами (нормами) за місяць, у якому ці витрати виявлено.

У разі встановлення будинкових засобів обліку теплової енергії споживач оплачує послуги згідно з їх показаннями пропорційно опалюваній площі (об'єму) квартири (будинку садибного типу) за умови здійснення власником, балансоутримувачем будинку та/або виконавцем заходів з утеплення місць загального користування будинку.

У разі нездійснення таких заходів споживач не сплачує за опалення місць загального користування будинку.

У разі, коли опалювальні пристрої у квартирі (будинку садибного типу) обладнано приладами-розподільвачами теплової енергії або потужність приладів опалення (радіаторів) не відповідає розрахунковій, споживач оплачує послуги за результатами розрахунків витрат тепла, які здійснюються виконавцем за методикою, що затверджується центральним органом виконавчої влади з питань житлово-комунального господарства.

Показання будинкових засобів обліку знімає представник виконавця один раз на місяць у присутності постачальника та представника споживачів.

Показання квартирних засобів обліку знімає споживач щомісяця.

Засоби обліку води й теплової енергії, встановлені у квартирі (будинку садибного типу) та на вводі у багатоквартирний будинок, підлягають періодичній повірці.

Періодична повірка засобів обліку води й теплової енергії проводиться у строк, що не перевищує одного місяця. За цей час споживач оплачує відповідні послуги в такому порядку:

- з централізованого постачання холодної та гарячої води – згідно із середньомісячними показаннями засобів обліку за попередні три місяці;
- з централізованого опалення – згідно із середньомісячними показаннями засобів обліку за попередній опалювальний період.

У разі несправності засобів обліку води й теплової енергії, що не підлягає усуненню, плата за послуги з моменту її виявлення вноситься згідно з нормативами (нормами) споживання.

У разі виникнення сумнівів щодо правильності показань квартирних засобів обліку споживач у встановленому порядку може проводити їх позачергову повірку за власні кошти, про що інформує виконавця. Якщо виявлена в показаннях помилка виходить за межі, передбачені в паспорті квартирної засоби обліку, виконавець повинен здійснити перерахунок плати за споживання води та/або теплової енергії з дня останньої повірки або встановлення засоби обліку, якщо його повірка не проводилась, шляхом зменшення плати на відсоток, який перевищує встановлені межі точності для цього типу засоби обліку, до моменту виявлення помилки.

Послуги з водовідведення споживач оплачує з розрахунку обсягу витрат холодної та гарячої води згідно з нормативами (нормами) споживання або показаннями засобів обліку води.

Розрахунковим періодом для оплати послуг є календарний місяць. Плата за послуги вноситься не пізніше ніж 20 числа місяця, що настає за розрахунковим, якщо договором не встановлено інший строк.

Система оплати послуг (щомісячна або авансова) та форма оплати послуг (готівкова або безготівкова) визначаються в договорі між споживачем і виконавцем.

У разі застосування авансової системи оплати послуг виконавець періодично, раз на 6 місяців, здійснює перерахунок плати за фактично надані послуги, про що повідомляє споживача.

Плату за надані послуги вносить споживач відповідно до показань засобів обліку води й

теплової енергії або затверджених нормативів (норм) споживання на підставі платіжного документа (розрахункової книжки, платіжної квитанції тощо) або відповідно до умов договору на встановлення засобів обліку.

У платіжному документі передбачаються графи для зазначення поточних і попередніх показань засобів обліку води, теплової енергії, різниці цих показань або затверджених нормативів (норм) споживання, тарифу на цей вид послуг і суми, яка належить до сплати за надану послугу.

У разі відсутності у квартирі (будинку садибного типу) та на вводах у багатоквартирний будинок засобів обліку води й теплової енергії плата за надані послуги справляється згідно з установленими нормативами (нормами) споживання:

- з централізованого постачання холодної та гарячої води і водовідведення – з розрахунку на одну особу та на ведення особистого підсобного господарства;
- з централізованого опалення – з розрахунку за 1 кв. метр (куб. метр) опалюваної площі (об'єму) квартири (будинку садибного типу) та додатково за перевищення розрахункової потужності приладів опалення (радіаторів) згідно із законодавством.

IV. Висновки

З метою вирішення зазначених проблемних питань у сфері житлово-комунального обслуговування слід забезпечити проведення постійних консультацій з громадськістю з питань реалізації державної та регіональної політики щодо реформування та розвитку житлово-комунального господарства.

Проведення роз'яснювальної роботи серед населення зніме напруженість, що виникла сьогодні між споживачами та виробниками/виконавцями житлово-комунальних послуг. Знання споживачем своїх прав і обов'язків надасть йому змогу вільно орієнтуватися в житлово-комунальному законодавстві та в разі необхідності захищати свої права й інтереси.

Список використаної літератури

1. Система управління житлом в Україні: актуальний стан і перспективи реформування: практ. посіб. / В. Бригілевич, М. Березовчук, Н. Швець, О. Щодра. – Львів, 2011. – 144 с.
2. Про житлово-комунальні послуги від 24.06.2004 р. № 1875-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2558-14>.
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2013.

Стах А.Ю. Правовые вопросы в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг

В статье рассмотрены правовые вопросы в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг в Украине: основные принципы организационных, хозяйственных отношений, возникающих в сфере предоставления и потребления жилищно-коммунальных услуг между их производителями, исполнителями и потребителями, а также их права и обязанности.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальные предприятия, жилищно-коммунальные услуги.

Stah A. Legal issues in the provision of housing and utility

In this article the author discussed the legal issues in the provision of utility services in Ukraine. The basic principles of organizational and economic relations that arise in the delivery and consumption of housing services between their producers, performers and consumers, as well as their rights and responsibilities.

Gaps in the social protection system in the housing and communal services, poor quality of housing and communal services, low awareness, lack of coordination of the legislation and the lack of it of sufficient rules for the regulation of relations between consumers and producers / artists utility services lead to the growth of discontent among the population.

Problems of housing and communal services are relevant and urgent, it's urgent issues of everyday life that relate to all citizens without exception. One of the reasons that leads to problems is not concluding contracts for the provision of utility services. At first glance, this problem is supposed to be and small, but to resolve the situation would improve the relationship between consumers and producers/artists utility services. Analysis of problems in this area should precede consideration of legislation.

In order to solve these issues in housing and communal services should ensure that the regular public consultation on the implementation of national and regional policies for the reform of housing and communal services.

Conduct outreach relieve tension among the population that there was at present between consumers and producers / artists utility services. Knowledge of consumers of their rights and responsibilities will enable them to freely navigate in the residential law and as necessary to protect their rights and interests.

Key words: housing and communal services, utilities, housing and utilities.

УДК 332.14

І.М. Тесленок

кандидат економічних наук

М.І. Замаєнко

Запорізький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ

У статті розглянуто питання щодо процесів розробки та реалізації регіональних проектів. Показано використання організаційно-управлінських методів розробки, реалізації і супроводження регіональних проектів. Визначено проблеми проектного менеджменту в адмініструванні проектів регіонального значення.

Ключові слова: адміністрування, методологія, регіон, проект, управління.

I. Вступ

В умовах сучасної ринкової економіки й високих темпів науково-технічного прогресу особливо важливою стає орієнтація країни на прискорений інноваційний розвиток. Одним з інструментів такого розвитку є інвестиційні та інноваційні проекти, за допомогою яких з'ясовується і обґрунтовується можливість і економічна доцільність створення об'єкта обраної цільової спрямованості. На сьогодні більшість теоретичних і практичних розробок у сфері управління проектами орієнтовано на застосування в компаніях і корпораціях, регіональний аспект найчастіше зводиться до оптимізації структури проектів і органів управління. Концепція комплексного управління розвитком регіону з використанням регіональних проектів на сучасному етапі розвитку української економіки відсутня.

Загальні питання управління проектами висвітлені у працях таких зарубіжних учених, як І. Ансофф, Дж. Бейлі, Г. Бірман, К. Керне, А. Лібман, Т. Мартін, Т. Сааті, А. Стрикленд, К. Тейн, А. Томпсон, Р. Уотермен, П. Холл, У. Шарп, М. Шифф, С. Шмідт.

Питання управління регіональними проектами недостатньо вивчені в сучасних наукових публікаціях, але аспекти та проблеми процесу управління проектами на регіональному рівні досліджені у працях В. Афанасьєвої, А. Абрамова, А. Базилевича, А. Бистрякова, Г. Бірмана, Н. Веселової, Я. Дерябіної, І. Мазура, О. Парфенової, А. Скопіна, С. Смоляка, В. Черняка, В. Шапіро та інших.

Низка авторів, серед яких А. Лібман [5] і Т. Мартін [3], висвітлюють питання управління проектами як процес добору інструментів, технологій, застосування яких до проекту допомагає досягти найкращих результатів. Інші автори [1; 4; 7] досліджують питання управління регіональним розвитком

на засадах проектного управління. Разом з цим, у жодній із зазначених праць не вивчені питання розробки організаційно-управлінських методів адміністрування проектів на регіональному рівні. Лише частково така методологія розкрита у працях О. Парфенової [4] з погляду управління процесами регіонального інвестування.

II. Постановка завдання

Мета статті – висвітлити теоретичні аспекти та практичні особливості формування і реалізації регіональних проектів.

III. Результати

Розвиток бізнес-середовища на міжнародному, національному або регіональному рівнях неможливо уявити без розробки та реалізації різноманітних проектів. У сучасному розумінні проекти – це те, що змінює наше оточення: будівництво житлового будинку або промислового об'єкта, програма науково-дослідних робіт, реконструкція підприємства, створення нової організації, розробка нової техніки, зменшення витрат тощо.

Узагальнюючи думки зарубіжних і вітчизняних науковців, можна зазначити, що проект – цілеспрямоване, заплановане створення або модернізація фізичних об'єктів, технологічних процесів, технічної та організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів щодо їх виконання.

У сучасній теорії управління та економічній практиці поряд з терміном “територіальне управління” широко застосовують і поняття “регіональне управління”. Слід зазначити, що ці поняття є синонімами, а відмінність полягає лише у визначенні самого терміна “регіон”. В умовах ринкової економіки регіональне управління є основним унаслідок процесу роздержавлення, тобто передачі більшості функцій управління з державного на регіональний рівень. Виконання

цілей регіонального управління реалізується через численні проекти регіонального розвитку.

Ефективна реалізація проекту залежить від правильно організованого його адміністрування. Адміністрування проекту – це процес контролю всіх етапів його підготовки і проведення. Конкретні умови соціально-економічного розвитку, стан кон'юнктури ринку та стратегічні орієнтири держави зумовлюють необхідність використання різноманітних форм та засобів адміністрування регіональних проектів. Теорія державного регулювання економіки класифікує їх за формами та засобами впливу й поділяє за:

- формами впливу – методи прямого й непрямого впливу;
- засобами впливу – правові, адміністративні, економічні та пропагандистські методи [1].

Кожен із названих методів ґрунтується на використанні сукупності певних важелів (інструментів) регулювання. Інструментом прямого економічного впливу на суб'єктів регіональних проектів є державні програми національного й регіонального розвитку. Державні програми визначають напрями розвитку регіонів і цілеспрямованість проектів, обсяги інвестування регіональних проектів за кошти державного бюджету, замовлення на певні види робіт, які розміщуються серед виконавців на конкурсних засадах та оформлюються у вигляді державного контракту. Водночас державні програми є інструментом адміністративного регулювання.

Об'єктивною основою використання різних форм і засобів адміністрування регіональними проектами виступають організаційні відносини, що становлять частину механізму управління. Для розвинутої ринкової економіки характерним є застосування економічних інструментів адміністрування регіональних проектів. Надаючи суб'єктам ринку право самостійного й вільного господарювання, держава створює такі економічні умови, що спонукають їх діяти в руслі загальнодержавних інтересів. Економічне регулювання здійснюють через відповідний фінансовий, бюджетний, податковий, грошово-кредитний та інші напрями державної економічної політики.

Для ефективної реалізації регіональних проектів необхідно забезпечувати відповідні організаційно-управлінські методики. Для формування підходу й методології проектного управління в умовах регіональної економіки необхідно розкрити множину варіантів, видів і форм реалізації системи управління проектами. Виходячи з аналізу еволюції розвитку методів і форм проектного управління та трансформації української економіки на регіональному рівні, місце і роль діяльності з управління проектами регіону

обумовлюються його специфікою та особливостями. Стає незаперечним той факт, що неможливо розрізнено, безсистемно розвивати на основі самозабезпечення окремі галузеві напрями та продуктові групи. У сучасних умовах розвитку НТП, загострення інвестиційного клімату та зростання інфляції автономний розвиток окремих регіонів стає неможливим. У зв'язку з цим потрібна розумна інтеграція зусиль з об'єднання різних напрямів і товарних груп у комплексний механізм розвитку й управління процесами оновлення технологічної структури, перехід на нові прогресивні технології та випуск конкурентоспроможної продукції.

О. Парфенова пропонує такі групи організаційно-економічних методів управління регіональними проектами [4]:

- розвиток організаційної структури на регіональному рівні (стратегічний аналіз, оцінювання ефективності проектів, взаємодія з учасниками проекту);
- фінансове забезпечення (створення регіональних інвестиційних, гарантійних фондів за участю влади регіону, визначення стратегічних партнерів у галузі розробки й реалізації регіональної інвестиційної стратегії);
- створення інформаційно-комунікаційної інфраструктури (спеціалізовані фонди, інформаційні й рекламні агентства, регіональні центри просування іноземних інвестицій при адміністрації, виставкові, демонстраційні і бізнес-центри, технопарки, навчально-ділові центри для позиціонування регіону та підвищення його привабливості, зокрема інвестиційної; інформаційна база даних по регіону, що містить нормативно-законодавчий блок, економічний зміст, інвестиційний клімат, учасників проектів тощо).

Для діагностики методів, що використовуються під час розробки та реалізації регіональних проектів в Україні, було проаналізовано документи, які визначають пріоритетні напрями розвитку і проектного управління, як національного, так і регіонального [8–10]:

- Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року;
- Стратегію інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр.;
- Стратегію розвитку Запорізької області до 2015 року;
- Стратегію розвитку аграрного сектору України до 2020 року та інші.

Проведене дослідження показало, що найчастіше використовуються методи стратегічного аналізу (найчастіше SWOT, ABC, мозковий штурм, метод Дельфі, дерево цілей); методи планування (формулювання бачення майбутнього, формулювання і відбір стратегічних цілей, розробка програм, напрямів, проектів, плану дій та заходів, біз-

нес-планування); методи моніторингу; методи оцінювання та контролю.

Методи й інструменти, використовувані для розробки та реалізації регіонального проекту, різняться залежно від суб'єктів проекту:

- державна влада (БР України, КМУ, обласні адміністрації);
- місцева влада й громади;
- приватні підприємці (великий бізнес, середній бізнес, малий бізнес).

Організаційну основу розробки регіональних проектів становлять економічні й наукові семінари, круглі столи, зустрічі з інвесторами, міжнародні семінари й форуми з питань стратегічного планування та регіонального розвитку.

Досвід управління проектами практично неможливо узагальнити, оскільки кожний проект є унікальним. Разом з тим, кожний проект будь-якого рівня стикається з проблемами, як унікальними, так і тими, що є спільними для всіх проектів. Дедалі частіше, стає зрозуміло, що управління проблемами є ключовим інгредієнтом успіху проекту: з вадами треба розбиратися, інакше прогрес сповільниться, і проект постраждає. Управління проектом являє собою цілеспрямований процес досягнення цілей проекту за умов обмежених фінансових, матеріальних, людських, часових та інших ресурсів. Успіх регіональних проектів залежить від двох груп чинників:

- зовнішніх (погано керованих) – наявність фінансування, податки, законодавство, обсяг ринку;
- внутрішніх (добре керованих) – спосіб подання, стадія доведення проекту, організація робіт.

Ґрунтуючись на розробках американської Асоціації керівників проектів – Project Manager Institute (PMI), визначимо об'єкти управління регіональних проектів:

- управління предметною сферою проекту (розробка концепції, визначення предметної сфери проекту, розподіл робіт, встановлення звітності, введення системи контролю, завершення проекту);
- управління якістю містить управлінські (забезпечення якості) та технічні аспекти (контроль якості);
- управління часом (планування часу в проекті, оцінювання тривалості, календарне планування, контроль часу у проекті);
- управління вартістю (оцінювання та прогнозування вартості, кошторису та бюджету, контроль вартості, використання вартісних показників);
- управління ризиками;
- управління персоналом;
- управління контрактами та забезпеченням ресурсами.

Управління кожної зі згаданих функцій передбачає врахування десятків, а у вели-

ких проектах – і сотень різних факторів, що можуть містити певні проблеми, які необхідно вирішувати для ефективної реалізації проектів. Усі проблеми проектного менеджменту можна поділити на такі групи: адміністративні, економічні, організаційні, ресурсні.

Серед адміністративних проблем проектного менеджменту на регіональному рівні можна назвати: відсутність регламентації взаємодії між учасниками проекту; відсутність колегіального органу управління проектом; відсутність чітко побудованих процесів оцінювання і затвердження результатів проектів. Управлінською проблемою проектів також є необхідність організації адміністрування контрактів, оскільки реалізація більшості інвестиційних та інноваційних регіональних проектів пов'язана з укладанням контрактів з виконавцями, постачальниками ресурсів, робочою силою тощо.

Значні проблеми проектного менеджменту в Україні лежать у законодавчій площині, оскільки українським законодавством досі не визначені деякі аспекти щодо розробки та реалізації регіональних проектів, зокрема не регламентовані питання співпраці влади та бізнесу, бізнесу та громадськості, відповідальність бізнесу перед місцевою громадою у разі завдання будь-якої шкоди навколишньому середовищу, окремим особам тощо, більше того, відсутні самі закони щодо регіональних проектів. Також досі не врегульованими в Україні залишаються земельні відносини, питання придбання та оренди земельних ділянок.

Досвід адміністрування регіональних проектів показує, що найчастіше проектний менеджмент стикається з такими інформаційними проблемами, як: ускладнений інформаційний обмін між учасниками проекту та ускладнення планування капітальних витрат проекту з позабюджетних джерел.

Реалізація регіональних проектів здійснюється в умовах підвищеної невизначеності, зумовленої як нестаціонарним характером української економіки, так і циклічними фінансово-економічними кризами глобального характеру.

Економічні проблеми пов'язані з питаннями фінансування проектів та залучення інвестицій. В Україні зацікавлені в реалізації проекту особи – державна й регіональна влада, а також приватний бізнес – часто не мають необхідних обсягів фінансових ресурсів, а отже, не можуть самостійно реалізовувати масштабні проекти регіонального значення. Разом з цим, негативний імідж України й невизначеність у політичних, економічних та інших питаннях, зокрема щодо криміногенної ситуації, стримують участь у регіональних проектах іноземних інвесторів. Падіння ринкової кон'юнктури на світових ринках збуту продукції українських підпри-

ємств, зокрема металу, мінеральних добрив та інших, призвело до зменшення їх прибутковості, що негативно вплинуло на можливість акумулювати фінансові ресурси для інвестування в регіональні проекти.

Нестабільність української та світової економіки зумовила підвищення ризиків, пов'язаних із банківським джерелом фінансування проектів, оскільки комерційні банки, прагнучи зберегти прибутки на докризовому рівні, постійно підвищують ставки по кредитах, що призводить до збільшення витрат на здійснення проектів, зменшує їх ефективність та загрожує існуванню проекту. Додатково підвищують ризики банківського кредитування фактори інфляції та коливання курсу валют. До того ж, прагнучи мінімізувати власні ризики, банківські установи значно зменшили обсяги кредитування, тим самим обмеживши джерела фінансування регіональних проектів.

Ще однією економічною проблемою проектного менеджменту в адмініструванні регіональних проектів є визначення та оцінювання економічних результатів проекту в умовах невизначеності й підвищених економічних ризиків.

Організаційні проблеми адміністрування проектів пов'язані, перш за все, з координацією діяльності всіх зацікавлених осіб проекту; по-друге, з розподілом завдань між замовниками, керівниками проектів, персоналом та виконавцями проекту, визначенням відповідальності за рішення, що приймаються. Також до організаційних проблем належать:

- організація комунікації всередині проекту, коли необхідно забезпечити учасників проекту всією необхідною інформацією у потрібний час, визначити канали комунікації, контролювати ефективність інформаційних каналів, надавати інформацію в оптимальній формі (графіки, таблиці, схеми);
- вибір організаційної форми управління регіональними проектами, оптимальне завантаження виконавців проекту роботою відповідно до їх кваліфікації;
- організація контролю за виконанням проекту;
- проблеми внутрішньої координації ресурсів;
- організація робіт та виявлення технічних проблем проекту;
- виявлення відхилень фактичних строків виконання проекту, якості виконання проекту, результатів проекту від запланованих показників та встановлення причин їх виникнення.

Наступною групою проблем адміністрування проектів регіонального рівня є ресурсні. Окрім фінансових, для ефективної реалізації проекту потрібні ресурси: сировини, матеріалів, часу, інфраструктури, персоналу,

інформації та інші. Разом з тим, для більшості регіонів характерна наявність ресурсних обмежень, особливо в галузі доступу до необхідної сировини та матеріалів, інфраструктури, транспорту, кадрів з необхідною освітою та рівнем кваліфікації. Крім того, існують проблеми з координації ресурсів усередині проекту щодо певних етапів робіт. Коливання цін на основні ресурси, задіяні в реалізації регіонального проекту, збільшують ризики підвищення вартості проекту та його можливого згорання або заморожування через брак фінансових ресурсів.

IV. Висновки

У ході проведеного дослідження встановлено підходи й особливості трактування категорії “управління проектами”, а також визначено особливості регіонального розвитку на засадах проектного управління.

Аналіз використання організаційно-управлінських методів розробки, реалізації і супроводження регіональних проектів дав змогу встановити групи організаційно-економічних методів управління регіональними проектами; назвати методи планування, реалізації та супроводження регіональних проектів.

Проведений аналіз існуючих регіональних проектів та організаційно-управлінських методів їх розробки й реалізації дав змогу виявити основні групи проблем адміністрування проектів на регіональному рівні і визначити напрями подальших досліджень щодо знаходження ефективного механізму управління регіональними проектами, визначення індикаторів і критеріїв підвищення ефективності проектів, розробки рекомендації щодо покращення інфраструктури реалізації проектів.

Список використаної літератури

1. Жихарев К.Л. Проектное управление развитием региональной инновационной системы / К.Л. Жихарев. – М. : Социум, 2011. – 207 с. (Серия: “Монография”)
2. Мазур И.И. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге. – М. : Омега-Л, 2007. – 664 с.
3. Мартин П. Управление проектами / П. Мартин, К. Тейн ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 2006. – 224 с.
4. Парфенова Е.Н. Проблемы методики оценки региональных инвестиционных проектов / Е.Н. Парфенова // Научные ведомости БелГУ. Сер. История. Политология. Экономика. Информатика. – 2009. – № 15 (70). – Вып. 12/1. – С. 23–27.
5. Лібман А.М. Проектный менеджмент : ускоренный курс / А.М. Лібман. – М. : Издательство “Дело и Сервис”, 2005. – 192 с.
6. Разу М.Л. Управление проектом. Основы проектного управления : учебник / М.Л. Разу. – М. : КНОРУС, 2007. – 768 с.
7. Скоромник В. О проектном управлении... [Электронный ресурс] / В. Скором-

- ник. – Режим доступу: http://www.devbusiness.ru/development/pm/pm_skrm_nk_ftk.htm.
8. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: do.gendocs.ru/docs/index-23049.html.
 9. Стратегія розвитку Запорізької області до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zoda.gov.ua/images/article/original/000014/14916/.
 10. Стратегія розвитку аграрного сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/806-2013-p.

Стаття надійшла до редакції 03.10.2013.

Тесленок И.Н., Замаенко М.И. Особенности формирования и реализации региональных проектов

В статье рассмотрены вопросы, связанные с процессами разработки и реализации региональных проектов. Показано использование организационно-управленческих методов разработки, реализации и сопровождения региональных проектов. Определены проблемы проектного менеджмента в администрировании проектов регионального значения.

Ключевые слова: администрирование, методология, регион, проект, управление.

Teslenok I., Zamaenko M. Features of formation and implementation of regional projects

In the article a question is considered in relation to development and realization of regional projects processes. It is shown that a project is the purposeful, pre-arranged creation or modernisation of physical objects, technological processes, technical and organizational documentation for them, material, financial, labour and other resources, and also administrative decisions and events in relation to their implementation. It is well-proven that in the modern theory of management and economic practice next to a term "territorial management" concepts "regional management" apply widely. It should be noted that these concepts are synonyms, and a difference consists only in determination of term of region. In the conditions of market economy a regional management is basic, as a result of process of роздержавлення, id est transmissions of most management functions from state on a regional level. Implementation of aims of regional management will be realized through the numeral projects of regional development.

The use of organizationally-administrative methods of development, realization and accompaniment of regional projects is shown, in particular certainly, that organizational relations that present part of management mechanism come forward as objective basis of the use of different forms and facilities of administration regional projects. For the developed market economy characteristic is application of economic instruments of administration of regional projects. The analysis of the use of organizationally-administrative methods of development, realization and accompaniment of regional projects allowed to classify project case frames; to set the groups of organizationally-economic methods of management regional projects; to name the methods of planning, realization and accompaniment of regional projects.

The problems of project management are certain in administration of projects of regional value. Yes, among the administrative problems of project management at regional level it is possible to name: absence of regulation of cooperation between the participants of project; absence of collective organ of project management; absence of the clearly built processes of estimation and claim of results of projects. To the administrative problems of projects it is also possible to take the necessity of organization of administration of contracts, as realization of most investment and innovative regional projects is related to contracting with performers, suppliers of resources, by labour force and others like that. Also during realization of regional projects there are legal, economic, resource and organizational problems that need the certain mechanisms of decision for success of project.

Key words: administration, methodology, region, project management.

УДК 331.6 /477.87

Ю.О. Юхновська

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

О.М. Риженко

кандидат економічних наук
Запорізький національний технічний університет

РОЗРОБКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті досліджено систему управління трудовим потенціалом підприємств. Розкрито склад і структуру основних компонентів трудового потенціалу людини й закономірності їх зміни впродовж усього життєвого циклу працівника.

Ключові слова: потенціал, трудовий потенціал, людський капітал, професійна орієнтація, підготовка і підвищення кваліфікації, спеціаліст, робоча сила, зайнятість трудових ресурсів, ефективність використання робочої сили.

I. Вступ

Забезпечення стійкого підвищення рівня життя населення і високих темпів економічного зростання, зниження соціальної нерівності, подальше утвердження економічної і політичної ролі країни у світовому співтоваристві можливі при значному підвищенні конкурентоспроможності України та регіонів, у тому числі у сфері державного й регіонального управління, у розширенні бізнесу та підприємництва, розвитку людського капіталу і трудового потенціалу. Тому одним з головних пріоритетів соціально-економічного розвитку країни на найближчу перспективу є удосконалення системи управління людськими ресурсами в кожному регіоні, першочергова мета якої полягає в забезпеченні всіх секторів економіки висококваліфікованими кадрами в повній відповідності з поточними та перспективними потребами ринку праці. Завданням сьогодення стає раціональне використання трудового потенціалу кожного працівника, персоналу всіх організацій, економічно активного населення регіонів і всієї країни.

Проблема управління трудовим потенціалом тісно пов'язана з розвитком людського капіталу, повною зайнятістю трудових ресурсів, ефективним використанням робочої сили і багатьма іншими напрямками вдосконалення управління персоналом на вітчизняних підприємствах. Великий внесок у наукове і практичне вирішення цього складного завдання зробили багато провідних дослідників. Серед вітчизняних учених – автори відомих підручників з управління персоналом – В.В. Адамчук, С.Я. Батишев, М.І. Бухалков, Н.А. Волгін, В.В. Воронін, Б.М. Генкін, Н.А. Горелов, А.Я. Кибанов, П.П. Лутовінов, І.А. Нікітіна,

Ю.Г. Одегов, А.І. Рофе, Г.Г. Руденко, Г.Е. Слезінгер, Г.Р. Хасаєв, Г.Н. Черкасов, Н.І. Шаталова, Ю.В. Яковець та багато інших. Творцями цілої теорії людського капіталу є зарубіжні автори – М. Армстронг, Г. Беккер, Г. Десслер, А. Маршалл, П. Мілгром, Д. Робертс, Т. Шульц та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз управління трудовим потенціалом підприємств в умовах глобалізації ринкових світових відносин.

III. Результати

Удосконалення управління трудовим потенціалом у вітчизняній економіці передбачає безперервний розвиток робочої сили на всіх рівнях господарювання. Людський фактор виробництва, трудовий потенціал мають у сучасних умовах ринку ключове значення для піднесення економіки.

За роки ринкових реформ у вітчизняній економіці накопичено певний досвід раціонального використання трудового потенціалу, застосування сучасних методів професійної орієнтації, форм підготовки і підвищення кваліфікації працівників, механізмів адаптації молодих робітників і фахівців до праці в нових умовах господарювання, що сприяють безперервному професійному зростанню потенціалу кадрів.

У сформованих умовах необхідні нова кадрова політика, спільна наукова та практична діяльність багатьох організацій, спрямовані на подальший розвиток трудового потенціалу всіх підприємств з різними формами власності, досягнення професійно-кваліфікованої збалансованості й підвищення якості трудових ресурсів, формування і раціональне використання людських здібностей, особливо на основі вдосконалення професійної підготовки та підвищення конкурентоспроможності молодих робітників і

фахівців. Тому сьогодні вже назріла нагальна необхідність переходу від окремих заходів з підвищення професійної компетентності кадрів до формування системи управління якістю робочої сили на підприємствах. Іншими словами, зараз потрібні розробка і застосування системи управління рівнем розвитку трудового потенціалу на кожному підприємстві і, насамперед, у всіх структурах промислового комплексу, що забезпечують випереджальний розвиток різних галузей вітчизняної промисловості.

Системний підхід до управління трудовим потенціалом у регіоні слугує основою комплексного розвитку як окремих працівників, так і всієї організації та її підрозділів у цілому. Розробка системи управління, як і будь-якої соціально-економічної системи, тісно пов'язана з якістю професійної підготовки всіх працівників, рівнем розвитку й використання трудового потенціалу кожної людини. Оскільки розвиток персоналу включає зростання бажань і здібностей, то його не можна дати або нав'язати кому б то не було. Висока якість життя більшості людей є спільним продуктом їх професійного розвитку та доступних їм ресурсів. І хоча це свідчить, що обмеженість ресурсів може стримувати поліпшення якості життя, це ще не означає, що відсутність ресурсів обмежує розвиток людей. У кінцевому вигляді розвиток – це здобуття людиною потенціалу для поліпшення своїх можливостей, а не реальне поліпшення якості та рівня життя [1]. Проте, на відміну від відомої теорії загального розвитку, можна стверджувати, що наявний у людини трудовий потенціал, рівень її кваліфікації, знань та вмінь справляють за інших рівних умов найбільший вплив як на результати праці, так і на рівень доходів і якість життя персоналу на вітчизняних підприємствах.

Отже, існуюча система управління трудовим потенціалом на кожному підприємстві і проведена кадрова політика повинні включати, серед безлічі цілей і підсистем, дві дуже важливі підсистеми, спрямовані як на розвиток необхідного рівня трудового потенціалу, так і на його ефективне й повне використання на виробництві з метою підвищення якості життя всіх працівників. В умовах ринкових відносин головною метою будь-якої організації має стати безперервний професійно-кваліфікований розвиток усіх категорій працівників протягом повного робочого періоду кожного з них у цій компанії. При цьому необхідно забезпечити в цей період найбільш ефективне використання на кожному робочому місці здібностей усіх виконавців відповідно до ринкових цілей конкретного підприємства і усієї регіональної економіки. Як свідчать дослідження Б.М. Генкіна, управління людськими ресурсами підприємства, трудовим потенціалом персоналу

включає цілий комплекс взаємопов'язаних видів діяльності [5]:

1. Визначення потреби в працівниках різних категорій з урахуванням стратегії майбутньої діяльності.
2. Аналіз ринку праці та управління зайнятістю.
3. Відбір та адаптація персоналу.
4. Планування кар'єри співробітників, їх професійного зростання.
5. Забезпечення раціональних умов праці для кожного працівника.
6. Організація трудових і виробничих процесів.
7. Управління продуктивністю праці.
8. Розробка систем мотивації ефективної діяльності.
9. Обґрунтування застосовуваних форм і систем оплати праці.
10. Організація раціоналізаторської діяльності персоналу.
11. Участь у проведенні тарифних переговорів.
12. Розробка і здійснення соціальної політики.
13. Профілактика й ліквідація конфліктів.

Обсяг робіт по кожній із цих функцій залежить від розмірів підприємства, характеристик виробленої продукції, ситуації на ринку праці, кваліфікації персоналу, рівня автоматизації виробництва, соціально-психологічної обстановки на підприємстві і за його межами. Рекомендовану схему взаємозв'язків основних функцій управління персоналом наведено на рис. 1 [5].

У сучасній системі управління, на нашу думку, повинні бути значно посилені такі важливі складові кадрової політики підприємства, як професійна орієнтація та відбір персоналу, навчання та підвищення кваліфікації працівників, їх розстановка й адаптація, оцінювання і стимулювання результатів праці та деякі інші, що становлять основу стратегії, тактики і політики роботи менеджерів з персоналом і включають, зокрема, розвиток трудового потенціалу працівників і підвищення ефективності його використання в діючому виробництві.

Під кадровою політикою прийнято розуміти нормативно встановлену сукупність цілей, завдань, принципів, методів, технологій, засобів і ресурсів з відбору, навчання, використання, розвитку професійних знань, умінь, навичок, здібностей фахівців, керівників, інших учасників професійно-трудова відносин. У світовій практиці в сучасний період реалізується чотири моделі кадрової політики або політики розвитку професійних ресурсів [6]:

1. Кадрова політика в інтересах виживання – існує в багатьох слаборозвинених державах Африки, Азії, Латинської Америки.
2. Кадрова політика в інтересах збереження досягнутого рівня соціально-еконо-

мічного розвитку – діє в багатьох європейських країнах, які не витримують глобальної конкуренції з високорозвиненими державами.

3. Кадрова політика в інтересах сталого комплексного розвитку всіх сфер життєдіяльності суспільства, що забезпечує лідируючі позиції держав у системі глобального поділу праці й зон домінування.

4. Сучасна кадрова політика, яка гарантує випереджальний розвиток держав, надконкурентні товари і послуги, світове лідерство в усіх сферах глобального постіндустріального розвитку і, насамперед, у фундаментальній науці, в інноваційних технологіях, у сферах фінансів, інформатики, підготовки кадрів.

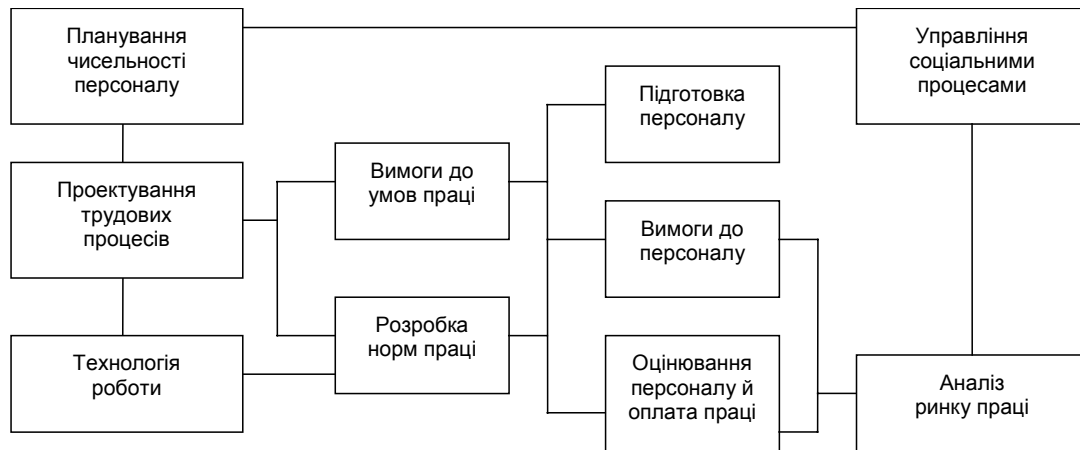


Рис. 1. Схема взаємозв'язку основних функцій управління трудовим потенціалом

На найбільших українських підприємствах розроблено довгострокові кадрові стратегії розвитку персоналу. Основну мету кадрової політики підприємств визначено як формування висококваліфікованого, професійно мобільного персоналу всіх рівнів – від вищих керівників до робітників, добре підготовлених і готових адекватно реагувати на зміни внутрішньої та зовнішньої сфери. Ставку в цій стратегії було зроблено, насамперед, на діючий персонал компанії, тому програма передбачає систему заходів, що забезпечують переведення кадрового ядра в якісно новий професійний стан, який має відповідати здійснюваним перетворенням, як у сфері реформування системи управління, так і в організації праці та виробництва.

Основними складовими кадрової політики на підприємстві слугують існуючі функціональні зв'язки в комплексній системі професійного просування кадрів: профорієнтація, відбір персоналу, освоєння професії, підвищення кваліфікації, переміщення кадрів, поліпшення умов роботи, мотивація й оплата праці, інформаційне забезпечення, функціонування системи і т. д. Взаємодія всіх цих функцій забезпечує дотримання в кадровій політиці таких важливих принципів управління персоналом, як професіоналізм, стабільність, мобільність, організованість і багатьох інших, які протягом багатьох років підтверджують не тільки високу дієвість системи управління персоналом і розвитком трудового потенціалу, необхідну продуктивність і рентабельність праці, а й необхідну економічну ефективність усього виробницт-

ва і його тривалу фінансову стійкість як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Здійснення правильної кадрової політики на вітчизняних підприємствах може стати надійною основою підвищення соціально-економічної ефективності. Тому в умовах реформування економіки необхідна також дієва кадрова політика, що є одним з елементів проведеної на підприємствах соціальної політики. У зв'язку з цим особливо актуальним стає теоретичне обґрунтування кадрової регіональної політики, виділення фундаментальних основ побудови системи управління розвитком трудового потенціалу працівників.

По-перше, суспільство давно переросло стадію стихійної передачі професійного досвіду від покоління до покоління. У нинішніх умовах кадровий потенціал перетворився в найважливіший фактор суспільного розвитку, що передбачає регулювання його затребуваності в інтересах як окремої особистості, так і всього підприємства. Найважливішим суб'єктом такого регулювання, як вважають вітчизняні економісти, виступає держава, хоча така практика і не має назви державної кадрової політики [7].

По-друге, в умовах дефіциту трудових ресурсів уже недостатньо тільки відстежувати кількісні та якісні характеристики кадрового потенціалу на будь-якому рівні управління. Треба навчитися створювати умови для його ефективного використання. Саме в цьому і полягають основні завдання служби управління персоналом на кожному підприємстві. Разом з тим, сьогодні можна лише з певною часткою умовності вважати, що практика управління діяльністю всіх ка-

тегорій персоналу має необхідне теоретичне обґрунтування, оскільки найчастіше здоровий глузд чи інтуїтивний підхід менеджера виступає своєрідною методологією у прийнятті управлінських рішень.

По-третє, теорію кадрової політики не можна відривати від процесу якісної зміни змісту і характеру трудової діяльності людини, рівня розвитку її трудового потенціалу під час практичної роботи. У кінцевому підсумку, система управління персоналом повинна бути націлена на забезпечення найбільш повного використання наявних у всіх працівників людських можливостей і професійних здібностей. Це передбачає не тільки правильний підбір і відбір персоналу, а й реальну його розстановку по робочих місцях відповідно до кваліфікації і складності робіт.

По-четверте, все існування в регіоні системи управління персоналом і підсистеми розвитку трудового потенціалу працівників повинне бути адаптоване до змін в економіці. Глобалізація економіки та технологічні зрушення, що скорочують цикли виробництва і викликають до життя нові форми організації праці, вимагають відповідних змін у системах загальної та професійної підготовки праців-

ників, у розвитку спеціальної й управлінської компетенції персоналу різних категорій.

Управління компетенцією працівників або розвитком їх трудового потенціалу являє собою в загальному вигляді систему управління потребами підприємства в наявності необхідних категорій персоналу, у виборі оптимальних форм взаємодії між працівниками відповідно до чинної стратегії розвитку виробництва з урахуванням основних ринкових вимог. У системі управління персоналом під потребами підприємства розуміють необхідний кількісний і якісний склад працівників, відповідних за рівнем своєї компетенції, трудового потенціалу, мотивації й іншими характеристиками особистості здійснюваним поточним і перспективним цілям і завданням організації. Відповідність між рівнем потреби підприємства і рівнем використання трудового потенціалу забезпечують за рахунок різних управлінських впливів на персонал: набору, розстановки, навчання, переміщення, стимулювання тощо. На рис. 2 наведено пропоновану нами систему управління персоналом на промислових підприємствах регіону, усі підсистеми якої впливають на рівень розвитку трудового потенціалу як окремого працівника, так і всієї організації.



Рис. 2. Система управління трудовим потенціалом на виробничих підприємствах регіону

В основу вдосконалення пропонованої нами комплексної системи управління персоналом можуть бути покладені міжгалузеві методологічні рекомендації щодо створення системи професійно-кваліфікованого просування робітників [4].

Ця система являє собою сукупність форм, методів і засобів організаційного та планованого навчання, послідовного й раціонального переміщення робітників від низьких

до вищих кваліфікаційних розрядів, від простих до складних робіт з урахуванням особистих інтересів і корпоративних потреб. У цій системі рекомендовані чотири основні форми професійно-кваліфікаційного руху персоналу:

1) внутрішньопрофесійна форма, яка передбачає підвищення кваліфікації в межах своєї професії, а також освоєння суміжних операцій і передових методів праці, розши-

рення виконуваних функцій і збільшення норм обслуговування;

2) міжпрофесійна форма, де є можливість зміни своєї професії та місця роботи з метою освоєння нової або більш складної спеціальності;

3) лінійно-функціональна форма, пов'язана з розширенням виконуваних функцій або призначенням старшим робочим, вибором ланковим або бригадиром;

4) соціальна форма, що передбачає навчання без відриву від виробництва в середніх або вищих професійних навчальних закладах і подальший перехід на інженерно-технічну роботу за новою спеціальністю.

У системі професійно-кваліфікаційного просування працівників управління розвитком трудового потенціалу і підвищенням кваліфікації персоналу здійснюється на основі стратегічного планування як у масштабі всього підприємства, так і в окремих його підрозділах, а також для тих чи інших категорій персоналу або індивідуальних працівників. При розробці системи необхідно враховувати величину додаткової потреби у працівниках з конкретними професіями і кваліфікаційними

розрядами, джерела забезпечення додаткової потреби в кадрах, а також можливості відшкодування потреби за рахунок майбутнього професійного просування персоналу як у горизонтальному (фундаментальному), так і у вертикальному (лінійному) напрямку [3].

Сучасна система безперервної освіти повинна складатися з ряду послідовних етапів, що характеризуються самостійними, але взаємопов'язаними цілями та засобами їх досягнення. Перший етап – отримання загальноосвітніх знань, трудових умінь, прийомів творчої діяльності. Тут закладаються фундаментальні знання. Другий етап – формування професійних знань і умінь, досвіду творчої діяльності, здобуття спеціальних, конкретних знань. Третій етап – періодичне оновлення, поглиблення, розширення професійних знань, умінь і навичок для підвищення ефективності праці відповідно до вимог ринкових відносин і змін, що відбуваються в техніці, технології та організації виробництва. У цій системі управління персоналом буде включати три взаємопов'язаних у часі підсистеми управління розвитком трудового потенціалу (рис. 3).

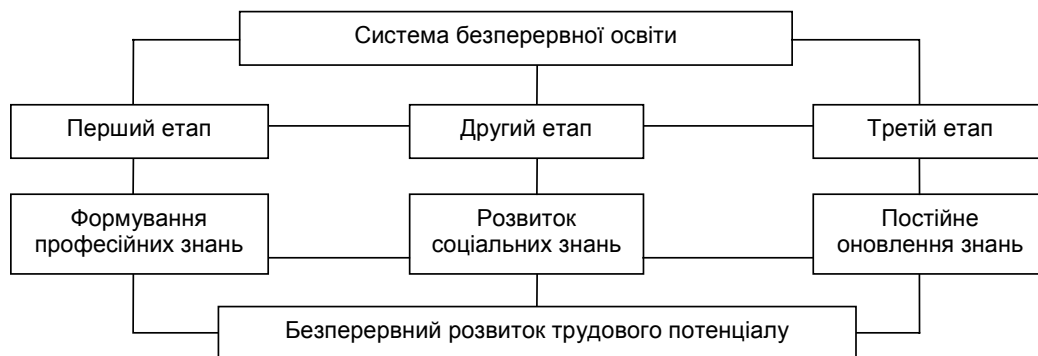


Рис. 3. Система безперервного розвитку трудового потенціалу

Концепція безперервної професійної освіти полягає в постійній адаптації працівників, періодичному підвищенні їх кваліфікації, перепідготовці робочої сили протягом усього активного трудового життя в межах як формальної, так і неформальної системи освіти на основі якісної базової підготовки [2]. У цій системі освітній процес повинен будуватися по висхідній лінії таким чином, щоб кожна наступна сходинка була логічним продовженням попередньої і являла собою закінчений цикл навчання. Функціонування ступеневої системи безперервної освіти, за даними нових досліджень, передбачає наявність таких вихідних освітніх характеристик або показників [3]:

– загальної освіти, що забезпечує розвиток природних задатків і здібностей, освоєння накопиченого суспільством соціального досвіду, основних наукових уявлень, соціокультурних правил і норм;

- базової професійної підготовки, яка формує основи кваліфікації фахівця шляхом освоєння професійних знань, теоретичних положень, економічних оцінок, існуючих об'єктивних причинно-наслідкових зв'язків і залежностей у реальному світі;
- спеціалізованої професійної підготовки, яка передбачає оволодіння методами й інструментарієм здійснення професійної діяльності та підтримку рівня необхідних професійних знань;
- перепідготовки та підвищення кваліфікації, що сприяють розширенню і поглибленню загальноосвітнього і професійного рівня, оволодінню більш широким діапазоном видів, методів, предметів і засобів ефективного виконання своєї професійної роботи;
- адаптації персоналу, що полягає в освоєнні нових видів робіт, нової техніки, методів праці та інших інновацій, що

систематично і динамічно розвиваються у сучасному виробництві.

Формування кадрового потенціалу на підприємстві – процес дорогий, складний, тривалий, багаторівневий і комплексний, у якому тією чи іншою мірою повинен брати участь кожен працівник. Цей процес включає систему взаємопов'язаних управлінських дій – від прийому до звільнення. Відбір, розстановка і керівництво роботою проводяться відповідно до принципів теорії управління людським капіталом [8]. У цій теорії основним критерієм оцінювання персоналу є такі важливі компоненти трудового потенціалу, як професійна компетентність, творча активність і ряд інших. Правильна оцінка рівня розвитку трудового потенціалу людини слугує важливим показником використання можливостей і здібностей працівника і на цій основі дає змогу оптимізувати використання людського потенціалу. Це, в свою чергу, є надійною основою для забезпечення своєчасного й раціонального професійного просування кожного працівника до вищих досягнень. Функції добору, розстановки, просування, оцінювання та стимулювання персоналу повинні бути дуже тісно пов'язані із загальною стратегією й тактикою розвитку трудового потенціалу людини і всієї організації.

Як підтверджує проведений аналіз світового та вітчизняного досвіду, універсальної або ідеальної системи професійної освіти поки не існує. У різних країнах і на різних підприємствах діють власні форми підготовки персоналу, що значно відрізняються одна від одної як за змістом, так і за термінами, а головне – за рівнем професійної освіти працівників. Будь-яка система підготовки персоналу взагалі і, зокрема, система управління трудовим потенціалом, щоб бути найбільш ефективною, повинна містити підсистеми, що утворюють такі три групи найважливіших чинників:

1) наявність міцної, високоякісної загальноосвітньої бази, без якої важко розвивати необхідні професійні знання, соціальні навички, аналітичні здібності;

2) створення комплексу стимулів для функціонування різних систем професійної освіти на державному, корпоративному та інших рівнях управління;

3) удосконалення існуючих державних освітніх структур, що гнучко реагують на потреби вітчизняної економіки, динаміку мінливого попиту і пропозиції на внутрішньому ринку праці як регіону, так і галузі.

Пропоновані в дослідженні системи професійної підготовки та безперервного підвищення рівня кваліфікації персоналу про-

тягом усього робочого періоду сприятимуть розвитку трудового потенціалу кожного працівника і всього підприємства і зростанню на цій основі кінцевих соціальних та економічних результатів, трудової діяльності людини, а також постійному зростанню людського капіталу та його раціональному використанню на виробництві.

IV. Висновки

Розкрито склад і структуру основних компонентів трудового потенціалу людини й закономірності їх зміни впродовж усього життєвого циклу працівника. На основі вивчення таких відомих у зарубіжній та вітчизняній економічній науці складових потенціалу людини, як здоров'я, здібності, освіченість, професіоналізм тощо, у статті запропоновано доповнити їх склад новими показниками процесу праці, що характеризують зайнятість працівника, інтенсивність праці, напруженість норм праці, ціну робочої сили й рівень заробітної плати. Проведені нами дослідження підтверджують необхідність урахування при оцінюванні трудового потенціалу працівників впливу динаміки зміни їх трудової активності, а також співвідношення працездатності персоналу залежно від віку, статі, стажу, кваліфікації та інших факторів, зокрема від психофізіологічних характеристик людини і її так званих тендерних особливостей.

Список використаної літератури

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации / Р.Л. Акофф ; пер. с англ. – М. : Сирин, 2002. – 256 с.
2. Батышев С.Я. Основы производственной педагогики / С.Я. Батышев. – М. : Машиностроение, 1971. – 552 с.
3. Кокин Ю. От базового образования – к непрерывному обучению / Ю. Кокин // Человек и труд. – 2004. – № 3. – С. 70–75.
4. Межотраслевые методические рекомендации по созданию системы профессионально-квалификационного продвижения рабочих / под ред. З.С. Богатыренко. – М. : Экономика, 1989. – 38 с.
5. Основы управления персоналом : учебник / под ред. Б.М. Генкина. – М. : Высшая школа, 1996. – 384 с.
6. Системы обучения: адаптация к изменениям в экономике. Доклад МОТ // Человек и труд. – 2001. – № 7. – С. 63–67.
7. Турчинов А. Социальное изменение кадровой политики / А. Турчинов // Человек и труд. – 2001. – № 7. – С. 58–59.
8. Шорникова Н. Формирование организационной структуры и кадрового потенциала предприятия / Н. Шорникова // Человек и труд. – 2004. – № 11. – С. 84–87.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2013.

Юхновская Ю.А., Рыженко А.Н. Разработка системы управления трудовым потенциалом на промышленных предприятиях Украины

В статье исследована система управления трудовым потенциалом предприятий. Раскрыты состав и структура основных компонентов трудового потенциала человека и закономерности их изменения на протяжении всего жизненного цикла работника.

Ключевые слова: потенциал, трудовой потенциал, человеческий капитал, профессиональная ориентация, подготовка и повышение квалификации, специалист, рабочая сила, занятость трудовых ресурсов, эффективность использования рабочей силы.

Juhnovskaja J., Ryzhenko O. Development control system employment potential in industrial enterprises of Ukraine

Ensuring a sustainable increase in living standards and high rates of economic growth, reducing inequality, the further strengthening of the economic and political role of the country in the international community may have with a significant increase of competitiveness of Ukraine and regions, including in the area of state and regional management, business expansion and entrepreneurship, human capital development and employment potential. Therefore, one of the main priorities of social and economic development in the nearest future is to improve human resources management in each region, the primary purpose of which is to ensure that all sectors of highly qualified personnel in full compliance with current and future labor market needs.

The basis of the improvement we offer comprehensive HR management system can be used as cross-cutting methodological guidelines for creation of professional – promote qualified workers.

Offered in a study of training and continuous improvement of personnel skills throughout working period will facilitate the development of labor potential of each employee and the enterprise and the growth of the basis of social and economic end-results, employment rights, and the constant growth of human capital and its sustainable use at work.

The system of labor potential management companies. Reveals the composition and structure of the main components of the labor potential of human and patterns of change throughout the life cycle of an employee.

Key words: potential employment potential, human capital, occupational guidance, training and professional development specialist, labor, employment, human resources, efficient use of labor.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ З РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ

У статті визначено основні пріоритети розвитку енергетичної сфери, досліджено зарубіжний досвід з реалізації напрямів розвитку енергетичного сектору, викладено основні засади та проаналізовано динаміку розвитку частки відновлювальних джерел в енергетичних стратегіях країн.

Ключові слова: нафта, газ, енергетична інфраструктура, енергоефективність, екологічні стандарти, інновації.

I. Вступ

У сучасній світовій економіці роль мінеральної сировини значно зросла впродовж останніх десятиліть, тому багато країн змушені трансформувати моделі енергозабезпечення, зумовлені певними особливостями в енергоспоживанні. Провідні тенденції енергоспоживання у світі глибоко аналізують вітчизняні вчені О.Г. Білоус, В.С. Будкін, В.М. Гесць, Д.Г. Лук'яненко, Ю.М. Пахомов, О.В. Плотников, В.Р. Сіденко, А.С. Філіпченко, О.І. Шнирков та ін. Водночас, у сучасних публікаціях недостатньо уваги приділено перспективам розвитку та удосконалення ефективності використання енергетичних ресурсів. Протягом останніх століть розвиток відтворювальних процесів характеризувався постійним кількісним зростанням обсягів споживання ресурсів, головними споживачами сировинних ресурсів у світі є провідні індустріальні країни. Обмеженість ресурсно-енергетичного потенціалу є вкрай актуальною глобальною проблемою світової економіки, тому триває пошук альтернативних джерел.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати зарубіжний досвід з розвитку енергетичного сектору.

III. Результати

Необхідність розробки нових енергетичних технологій не підлягає сумніву. Особливо швидкими темпами в галузевій структурі світового господарства розвивається електроенергетика, оскільки розвиток цієї складової ПЕК сприяє економії дефіцитних енергоресурсів. Відомо, що споживання електроенергії є більш економічним, ніж пряме споживання палива (наприклад, на залізниці використання електровозної тяги замість тепловозної економить 15% енергоресурсів). Тому в сучасному світовому господарстві тільки половина первинних джерел енергії використовується безпосередньо для одержання тепла і палива, а інша половина

призначена для виробництва електричної енергії. Виробництво і споживання електроенергії зростають швидше, ніж виробництво і споживання первинних енергоресурсів. Електроенергія – це вторинний вид енергії. При всіх її перевагах вона має й недолік – неможливість нагромадження у великій кількості, тому час виробництва і споживання має збігатися.

Сумарне виробництво електроенергії у світі перевищує 15 трлн кВт·год; 33% світового виробництва електроенергії припадає на Англо-Америку (США – 28%, Канада – 5%). Латинська Америка виробляє всього 5% світової електроенергії (у тому числі Бразилія – 2%, Мексика – 1%). Показник Західної Європи становить 21% (у тому числі ФРН – 5%, Франція і Великобританія – по 3%). Центральна і Південно-Східна Європа разом з Росією, Закавказзям і Середньою Азією виробляють близько 20% (Росія – 7%, Україна – 2%). Азія (без Закавказзя і Середньої Азії) має показник на рівні 17% світового виробництва (у тому числі Японія – 8%, Китай – 6%, Індія – 2%). Усі африканські країни разом узяті виробляють лише 2% світової електроенергії (при цьому майже половина виробництва припадає на Південно-Африканську Республіку). Ще 2% становить валовий показник Австралії та Океанії. Серед окремих країн виразним є лідерство США. Японія, Росія, Китай відчутно поступаються, хоча також мають величезні обсяги виробництва електроенергії. Наступна група країн – ФРН, Канада, Франція, Великобританія, Бразилія, Індія, Італія й Україна – також є значними виробниками [1, с. 160].

Але більш цікавим для зіставлень є показник виробництва електроенергії на душу населення (у середньому по світу – 2,2 тис. кВт·год на особу за рік). Лідирує в цьому випадку Норвегія (28,03 тис. кВт·год/рік), другою є Канада (18,73 тис. кВт·год/рік), третьою – Ісландія (18,48 тис. кВт·год/рік). Далі йдуть Швеція (16,20 тис. кВт·год/рік), Кувейт (13,76 тис. кВт·год/рік); США (13,59 тис.

кВт·год/рік), як бачимо, лише на 6-му місці. Наступні позиції посідають Фінляндія, Катар, Нова Зеландія, Австралія. Японія опиняється лише на 15-му місці, ФРН – на 21-му, Росія – на 25-му. Україна з показником 3,47 тис. кВт·год/рік посідає 47-ме місце у світовій ієрархії. Наступне 48-ме місце – за Польщею. Останні місця світової ієрархії посідають Беліз, Гамбія, Мавританія, Чад, Малі.

Загалом доіндустріальні країни (особливо африканські) мають низькі показники. Досі у світі майже 2,1 млрд осіб не має можливості користуватися електроенергією навіть для освітлення житла.

До альтернативних джерел отримання електричної енергії належать енергія вітру, сонячна енергія, енергія припливів і відпливів, енергія хвиль, внутрішня теплова енер-

гія Землі тощо. Вони часто використовуються для автономного енергопостачання у віддалених районах. Вітрові електростанції (ВЕС) збудовані у 16 країнах. Потужність усіх ВЕС світу становить понад 4 млн кВт. Найбільшу сумарну потужність ВЕС має Німеччина. Найбільша частка ВЕС у виробництві електроенергії – у Данії і штаті Каліфорнія (США). Є такі електростанції і в Україні, більше того, збудована поблизу Севастополя у 1931 р. ВЕС вважається першою у світі. Сонячні (геліотермальні) електростанції (СЕС) працюють уже у 32 країнах світу. Найбільші валові обсяги виробництва й використання сонячної енергії – у США і Японії. На душу населення найвищі показники мають Ізраїль і Кіпр. Основні пріоритети розвитку енергетичних стратегій наведено у табл. [2, с. 130].

Таблиця

Пріоритети розвитку енергетичних стратегій

Країна	Назва програми	Пріоритети розвитку	Частка запланованих показників
Австралія	Зелена енергетика	Відновлювальні джерела енергії	22%, з яких 14,5% – сонячна енергія, 50% енергетичного балансу
Бразилія	Інноваційна платформа розвитку країни	Біопаливо, відновлювальні джерела енергії, нафта, газ, ядерна енергетика	Біопаливо 14%, гідроелектроенергія – 11%, ядерна енергія – 23%, 81% енергетичного балансу
Канада	Енергетична програма з 9 секторів	Нафта і газ, ядерна енергетика	Ядерна енергетика – 29%, зберігання нафти і газу – 6%; 67% енергетичного балансу
Франція	Стратегія розвитку енергетики	Ядерна енергетика, відновлювальні джерела	50% – ядерна енергія, відновлювальна енергія – 11%; 80% енергетичного балансу
Німеччина	Нові енергетичні технології	Сонячна енергія, паливні елементи, технології з використанням біомаси	Сонячна енергія – 1,3%, енергія вітру – 5%, технології з використанням біомаси – 1,32%; 60% енергетичного балансу
Норвегія	Енергетична стратегія	Нафта та газ, відновлювальні джерела енергії, теплова енергія	Нафта і газ – 37%, відновлювальні джерела – 15,5%, теплова енергія – 1,2%; 76% енергетичного балансу

Припливні електростанції (ПЕС) функціонують у семи країнах світу. Найпершу було збудовано у Франції, найпотужнішу – у Великобританії. Найбільша кількість ПЕС (3 шт.) – у Канаді. Працюють ПЕС також у Росії, Індії, Південній Кореї, Китаї. Ефективне використання припливної енергії поки що обмежене районами з висотою припливу не менше ніж 10 м. Дуже часто це важкодоступні території без транспортної та іншої інфраструктури.

Геотермальні електростанції (ГТЕС) наявні у восьми країнах світу, хоча термальні джерела виявлені у майже 80 країнах. Сумарна потужність ГТЕС досягла майже 5 млн кВт. Найбільше геотермальну енергію використовують в Ісландії і Новій Зеландії (більше для тепло- і водопостачання, ніж для виробництва електроенергії). Порівняно значні масштаби використання мають США, Італія, Японія, Росія, Мексика. З 1980-х рр. розпочато спорудження невеликих типових ГТЕС в Україні на Керченському півострові (вже працює 13). Хвильові електростанції для отримання електроенергії використовуються в Норвегії, Великобританії, Японії. Але фінансування нових енергетичних проєктів залишається досі на низькому рівні – в середньому 4–5% державних науково-дослідних фондів, і розрив між передбачуван-

ми потребами та фактичними вкладеннями залишається дуже великим. Різниця між окремими країнами ще більш суттєва. Наприклад, у Парагваї на ГЕС виробляють 99,9% електроенергії, в Норвегії – 99,5%, Бразилії – 92,5%. Натомість у Франції понад 75% електроенергії отримують на АЕС, а у Литві – навіть 80%. ПАР встановила “світовий рекорд” за часткою вугільних ТЕС в електробалансі – 90% [3, с. 5].

Гідроелектростанції виробляють найдешевшу за собівартістю електроенергію, використовуючи при цьому відновлювальні ресурси та не забруднюючи водний і повітряний басейни.

Щодо вітроенергетики гарним прикладом є мета, встановлена урядом Канади, – до 2020 р. одержувати 10% електроенергії з вітряних установок. Німеччина планує до 2020 р. виробляти 20% електроенергії за допомогою вітру. Європейським Союзом встановлено мету: до кінця 2015 р. встановити 40 000 МВт вітрогенераторів. В Іспанії до 2015 р. буде встановлено 20 000 МВт вітрогенераторів. У Китаї прийнято Національний план розвитку, згідно з яким встановлені вітроенергетичні потужності Китаю мають збільшитися до 5000 МВт до 2015 р. і до 30 000 МВт – до 2020 р. Індія до 2015 р. збі-

льшить свої вітрові потужності в чотири рази порівняно з 2005 р.: до 2015 р. буде збудовано 12 000 МВт нових вітряних електростанцій. Нова Зеландія планує виробляти за допомогою вітряних енергоустановок 20% електроенергії; Велика Британія – 10% електроенергії до 2015 р.; Єгипет до кінця 2015 р. має встановити 850 МВт нових вітрогенераторів.

IV. Висновки

Отже, зарубіжний досвід розвитку енергетичного сектору свідчить, що багато країн зосереджені на розвитку відновлювальних джерел енергії. Реалізація енергозбереження визначається багатьма факторами, що

впливають на механізм енергозбереження заходів і на їх ефективність упровадження.

Список використаної літератури

1. Інституційні основи інноваційного розвитку економіки : навчальний посібник / за заг. ред. В.Є. Новицького. – К. : КНТ, 2008. – 360 с.
2. Worldenergyoutlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/TCEP_web.pf.
3. European-energy-supply-natural-problem [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gold-speculator.com/casey-research/4586-european-energy-supply-natural-problem.html>.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2013.

Яган М.Е. Изучение зарубежного опыта развития энергетического сектора

В статье определены основные приоритеты развития энергетической сферы, исследован зарубежный опыт реализации направлений развития энергетики, изложены основные принципы и проанализирована динамика развития доли возобновляемых источников в энергетических стратегиях стран.

Ключевые слова: нефть, газ, энергетическая инфраструктура, энергоэффективность, экологические стандарты, инновации.

Yagan M. The foreign experience development survey of energy sector

The main priorities of the energy sector, studied international experience with the implementation of the directions of the energy sector, set out the basic principles and the analysis of the dynamics of the share of renewables in the energy strategies of the countries of the world. So, the need for new energy technology development is undisputed. Thus the accelerating innovation in emerging economies and a global increase in research investments in absolute terms in recent years are welcome developments. But energy receives only 4% of public research funds in the countries, and the gap between estimated needs and actual investments remains very large. This needs to change. Government support for energy development is vital to stimulate the development of an adequate portfolio of new and improved energy technologies on a scale and within the timeframe needed. Demonstration and deployment of tomorrow's innovations are underpinned by robust funding today of basic science and applied research and development in key areas. The private sector will not do this on its own, as companies face costs associated with environmental challenges, difficulties in reaping returns from their investments, and entry barriers. The process of technological innovation is often described, for analytical and prescriptive purposes, as a linear process composed of several stages or steps that include research, development, demonstration, deployment and diffusion. Mapping innovation in the real world is clearly more complex, as the process of innovation is not a linear progression. Feedback occurs between the different stages of the process. Globally, renewable energy continued to grow strongly over the past years in countries. In the United States, for example, uncertainty regarding the potential expiration of a production tax credit for wind generation at the end of 2012 continued to slow investment in future wind capacity. While several governments reduced economic incentives for renewable technologies as their competitiveness improved, and to control policy costs (e. g. Germany, Italy and Spain), others increased or upgraded economic incentive schemes or policy frameworks. Japan introduced a feed-in tariff scheme across a range of renewable technologies, in the face of rising electricity needs. China introduced measures to facilitate the grid connection of distributed solar systems and a deployment target of new solar systems. Korea replaced its feed-in tariff scheme with a renewable portfolio standard, supported by renewable energy certificates and tax incentives. The renewable energy industry, largely in solar and wind, entered a phase of deeper consolidation, particularly among smaller and higher-cost manufacturers. Increased competition in the manufacturing sector, however, continued to boost other parts of the industry value chain.

Key words: oil, gas, energy infrastructure, energy efficiency, ecological standards, innovation, renewable energy.

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 330.46:004

О.К. Ткачова

кандидат наук з державного управління, доцент
Академія митної служби України,
м. Дніпропетровськ

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті обґрунтовано концептуальні засади застосування експертного оцінювання при прийнятті рішень щодо інформаційної безпеки. Визначено основні факторні групи експертизи проекту.

Ключові слова: управління, прийняття рішень, евристичні методи, експертне оцінювання, системи захисту інформації.

I. Вступ

Останнім часом серед вітчизняних і зарубіжних науковців для розв'язання слабоструктурованих завдань, не виражених кількісно в явній формі, особливої актуальності набуває використання евристичних методів. Основна їх перевага – різнобічний аналіз кількісних та якісних аспектів проблеми, що дає можливість їх використання у складних системах з великою кількістю чинників. Не є винятком і сфера інформаційного забезпечення. Упровадження інформаційних технологій, а отже, і проблема інформаційної безпеки є об'єктивною реальністю та набуває особливого значення як на рівні сучасних організацій, так і на рівні державних структур і суспільства в цілому.

Незважаючи на досить повне висвітлення в наукових публікаціях проблем прийняття управлінських рішень, недостатньо уваги, на нашу думку, приділено розробці концептуальних засад застосування методів експертного оцінювання систем захисту інформації у сфері інформаційної безпеки.

У контексті нашого дослідження особливий інтерес викликають праці таких учених, як С. Бешелєв, Б. Грабовецький, А. Орлов, М. Кендел, В. Ейтінгон та ін. Питання забезпечення інформаційної безпеки, подолання загроз інформаційному суверенітету держави розглянуто в публікаціях В. Авер'янова, С. Гордієнко, Б. Кормич, В. Горбуліна, Г. Козаченко, І. Баймакової, О. Новікова та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування концептуальних засад застосування експертного оцінювання при прийнятті рішення щодо впровадження системи захисту інформації для усунення інформаційних ризиків.

III. Результати

В умовах формування глобального інформаційного суспільства інформаційна безпека кожної держави, зокрема й України, починає відігравати чи не основну роль у забезпеченні національної безпеки в цілому. У сучасній Україні вже є певні позитивні зрушення у правовому регулюванні інформаційних відносин. Так, основними нормативно-правовими актами, спрямованими на забезпечення належного стану інформаційної безпеки в сучасній Україні, зокрема, є Закони України "Про інформацію", "Про доступ до публічної інформації", "Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки", "Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах", "Про основи національної безпеки України", Указ Президента України "Про доктрину інформаційної безпеки України" від 08.07.2009 р. № 514/2009 [10] та деякі інші. Як зазначено в Законі України "Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки" [4], інформаційна безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів людини, суспільства й держави, при якому запобігається завдання шкоди через: неповноту, невчасність та невірогідність використовуваної інформації; негативний інформаційний вплив; негативні наслідки застосування інформаційних технологій; несанкціоноване поширення, використання, порушення цілісності, конфіденційності та доступності інформації [4].

Розширення та впровадження сучасних інформаційних технологій на всіх управлінських рівнях супроводжується порушенням режиму інформаційної безпеки. Виникнення інформаційного ризику впливає на якість роботи державного органу. Сьогодні для оцінювання інформаційного ризику використовують стандарт

ISO/IES 27005:2008 [11], в Україні – галузеві стандарти Національного банку України на основі міжнародних стандартів [6]. Однак загальноприйнятої методики управління інформаційними ризиками та їх оцінювання не існує.

Удосконалення системи управління в державних інститутах у напрямі забезпечення якості й ефективності надання відповідних функцій та послуг потребує не тільки поглибленого теоретико-методологічного дослідження, а й застосування сучасних евристичних методів, що дає змогу об'єднати формальний і неформальний аналіз.

Сьогодні в комп'ютерних і телекомунікаційних мережах широко використовують різноманітні системи та засоби захисту інформації [9]. Вони мають забезпечувати захист на належному рівні і водночас не повинні бути занадто складними й вартісними в розробці та функціонуванні [3].

Оскільки для систем захисту інформації характерна велика кількість критеріїв, які, як правило, конфліктують між собою (наприклад, ціна – якість), то вибір конкретної архітектури системи захисту інформації є складною, багатопараметричною задачею, що значною мірою залежить від системи переваг особи або осіб, які здійснюють вибір [9].

Тобто для розв'язання задачі вибору та впровадження оптимальної системи захисту інформації у сфері управління доцільним є використання евристичних методів, а саме експертних оцінювань. Евристичні методи застосовуються при: визначенні цілей; експертному прогнозі; аналізі сценарію розвитку ситуації; генеруванні та дослідженні альтернатив; під час дослідження рейтингів об'єктів або процесів; для прийняття індивідуальних і колективних рішень, у задачах економічного прогнозу та моделювання тощо.

Метод експертних оцінювань є важливим засобом об'єднання формального й неформального методів аналізу. Застосування такого методу оцінювання зумовлене неможливістю повною мірою виміряти ефективність прийнятого рішення лише за допомогою статистичних розрахунків. Цей метод передбачає використання апріорних оцінок показників, що надаються авторитетними спеціалістами-експертами, які працюють у відповідних галузях проектування. Причини залучення експертів до відповідних оцінювань зумовлені багатьма чинниками: неможливістю кількісного вимірювання деяких показників, відсутністю відповідних вимірних приладів, складністю досліджуваних явищ, великими витратами коштів або часу при вимірюванні, відсутністю необхідних обсягів вірогідної інформації, суб'єктивністю досліджуваних характеристик тощо.

Під експертизою розуміють оцінювання експертами деяких властивостей та особливостей стану певної системи або процесу.

Проведення експертизи – це встановлення відповідностей між якісними оцінками та кількісними значеннями. Якісні експерти є надійним і точним джерелом інформації про стан розвитку об'єкта. На підставі узагальненої думки групи експертів шляхом усереднювання їх індивідуальних думок з'являються оцінки, близькі до істинних значень [2].

Експертне оцінювання проекту є однією з базових функцій управління проектом, разом з управлінням предметною галуззю, тривалістю проекту, вартістю проекту. Для початку процесу оцінювання проекту необхідно мати інформацію про масштаб предметної галузі проекту, опис системи, стандарти й вимоги системи, документацію щодо системи якості. Проведення експертизи дає змогу детально проаналізувати проект, оцінити його ефективність, довести цінність інформаційних технологій, розглянути і зрозуміти зроблені помилки, щоб уникнути їх надалі. Окрім цього, експертиза дає можливість скоректувати стратегії розвитку й супроводу системи.

Для проведення експертизи необхідні такі умови [5]:

- наявність експертної комісії, що складається з фахівців, які знайомі з об'єктом експертизи і мають досвід експертної роботи;
- існування аналітичної групи, що професійно володіє технологією організації та проведення експертиз, методами отримання й аналізу експертної інформації;
- отримання надійної експертної інформації;
- коректна обробка та аналіз експертної інформації.

Виділяють такі основні етапи процедури:

- визначення мети експертизи;
- розробка анкет опитування;
- побудова об'єктів оцінювання або їх характеристик;
- створення групи експертів;
- визначення способу експертного оцінювання і способу надання експертних оцінок;
- проведення експертизи (експерт дає відповідь на запитання);
- обробка й аналіз результатів;
- повторний тур експертизи при необхідності уточнення або зближення думок експертів;
- прийняття рекомендацій.

На початковому етапі організації експертного опитування важливо правильно сформувати групу експертів, кількісний і якісний склад якої забезпечить одержання достовірних результатів. Згідно зі статистичним підходом, викладеним російськими вченими у [7], необхідна й достатня кількість експертів для проведення якісної експертизи визначається за формулою (1):

$$N = \frac{t_{\alpha}^2}{\varepsilon_1}, \quad (1)$$

де t_{α} – показник достовірності для заданої надійної ймовірності одержаного результату;

ε_1 – гранично допустима похибка, виражена як частка середнього квадратичного відхилення (δ): $\varepsilon_1 = \frac{\varepsilon}{\delta}$, де ε – абсолютна похибка.

Якщо узяти $\varepsilon_1 = 0,5$ при надійній імовірності $\alpha = 0,85$, то необхідна кількість експертів дорівнює 7, що є найпоширенішим випадком [7, с. 8]. Таким чином, розрахункова кількість експертів є нижньою межею, яка забезпечує отримання достовірних результатів експертного оцінювання, а збільшення цієї кількості дасть змогу зменшити похибку достовірності оцінювання.

З іншого боку, збільшення кількості експертів подовжує тривалість проведення експертного опитування, підвищує обсяги фінансування дослідження, ускладнює узгодження думок експертів та формування колективного рішення. Вважається, що достатній обсяг вибірки становить 15–50 осіб, проте на результати експертизи впливає не лише кількість залучених експертів, а і якісний склад експертної групи (фаховий рівень, досвід роботи у відповідній сфері, відповідність посади тощо).

Звернемо увагу, що для отримання достовірних результатів експертизи при формулюванні питань анкети необхідно дотримуватися загальноприйнятих правил: однозначність трактування та вираження відповіді на кожне питання у вигляді кількісної оцінки. Крім того, щоб уникнути нав'язування експерту певних відповідей, доцільно поєднати закриті питання з відкритими, що дасть йому змогу вказати власну альтернативу. На достовірність результатів експертизи також впливає рівень деталізації проблеми: чим він більший, тим вищий рівень узгодженості експертних оцінок. Так, рівень надійності роботи системи захисту інформації може оцінюватися як високий, середній, низький. Проте з метою одержання більш точної оцінки можна застосувати розширену шкалу.

Експертиза проекту застосування системи захисту інформації у сфері управління передбачає проведення аналізу процедури управління проектом на етапі впровадження і включає вивчення всієї документації за проектом, інтерв'ювання експертів.

Незалежний деталізований експертний висновок показує [1]:

- рівень відповідності досягнутих результатів цілям проекту;
- співвідношення між бюджетом проекту й обсягом виконаних робіт;
- наявність ризиків упровадження проекту і шляхи їх мінімізації.

За необхідності розробляють ряд заходів, які дають змогу знизити ризики проекту, у тому числі пов'язані з недоліками виконання робіт за проектом, і підвищити ефективність інвестицій у проект розробки й упровадження системи захисту. Отриману від експертів інформацію об'єктивно обробляють на основі

методів рангової кореляції та формалізують [5]. Під ранговою кореляцією розуміють статистичний зв'язок між порядковими змінними. Цей зв'язок слід аналізувати на підставі рядів вхідних статистичних даних, упорядкованих згідно з певними якісними факторними ознаками. Ряд упорядковується за спаданням ступеня прояву факторів, які вивчаються. Рангом факторної ознаки є її місце в цьому ряді.

Якщо експертизу проводять більше ніж два експерти, то узгодженість їх оцінок оцінюють за допомогою множинного коефіцієнта конкордації (W), запропонованого М. Кендалом і Б. Смітом (2):

$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^m (R_i - \bar{R})^2}{l^2 (m^3 - m)}, \quad (2)$$

де m – кількість об'єктів експертизи;

l – кількість експертів;

R_i – сумарний ранг i -го об'єкта за думками всіх експертів;

$\bar{R}$ – середнє значення сумарних рангів.

Коефіцієнт конкордації задовольняє умову: $0 \leq W \leq 1$ і показує, наскільки збігаються думки експертів. Якщо $W = 0$, то зв'язку між ранжуванням спеціалістів не існує; якщо $W = 1$, то всі експерти однаково оцінюють можливі варіанти. Звісно, що чим більше узгодженість поглядів, тим легше прийняти рішення.

Якщо існують повторення рангів (ранги зв'язані), то формула обчислення коефіцієнта конкордації має такий вигляд (3):

$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^m (R_i - \bar{R})^2}{l^2 (m^3 - m) - l \sum_{j=1}^l (T_j)}, \quad (3)$$

де T_j – показник зв'язаних рангів, виставлених j -м експертом, розраховується за формулою:

$T_j = \sum_k^{H_j} (h_k^3 - h_k)$, де H_j – число груп

однакових рангів в j -му ранжуванні, h_k – число однакових рангів k -ї групи зв'язаних рангів у ранжуванні, виставленому j -м експертом.

Для оцінки значущості коефіцієнта конкордації використовують критерій Пірсона (χ^2). За відсутності зв'язку між рангами фактичне значення критерію Пірсона χ_{ϕ}^2 обчислюють так:

$\chi^2 = W \times l \times (m - 1)$ або $\chi_{\phi}^2 = \frac{12 \times S}{l \times m \times (m + 1)}$, де $S = 12 \times \sum_{i=1}^m (R_i - \bar{R})^2$.

За наявності зв'язку між рангами, коли $t_j \neq 0$, χ_{ϕ}^2 обчислюють так (4):

$$\chi_{\phi}^2 = \frac{S}{l \times m \times (m + 1) - \frac{\sum_{j=1}^l (t_j^3 - t_j)}{m - 1}}. \quad (4)$$

Після цього перевірка значущості коефіцієнта конкордації здійснюється за правилом:

а) якщо $\chi_{\phi}^2 > \chi_{кр}^2$, при степені вільності $\nu = m-1$ і рівні істотності $p = 0,95$, що розраховується з таблиці критичних точок розподілу χ^2 , то коефіцієнт конкордації вважається значущим, а оцінки експертів – узгодженими з надійністю $(1-\alpha)$;

б) якщо $\chi_{\phi}^2 < \chi_{кр}^2$, то коефіцієнт конкордації вважається незначущим, а оцінки експертів – неузгодженими з надійністю $(1-\alpha)$, де α – вибраний рівень значущості.

Перевірка значущості коефіцієнта конкордації гарантує отримання статистично надійних результатів.

Отже, при виборі системи захисту інформації необхідно виділити фактори (факторні групи) по експертизі (проекту) та факторні ознаки в кожній факторній групі. Нами виділено дві основні факторні групи: а) функціональність системи; б) економічність системи (табл. 1, 2). У кожній факторній групі можна виділити факторні ознаки, за якими експерти надають бали за сформованою шкалою.

Таблиця 1

Факторна група F_1 : функціональність системи

№ з/п	Факторні ознаки	Бали	
		від (min)	до (max)
1	Оперативність роботи в режимі реального часу	0	20
2	Надійність системи	0	20
3	Складність в обслуговуванні системи	0	20
5	Продуктивність системи	0	20
6	Ступінь захисту системи	0	20
Загальна сума балів		100	

Таблиця 2

Факторна група F_2 : економічність

№ з/п	Факторні ознаки	Бали	
		від (min)	до (max)
1	Зменшення кількості робочих місць	0	25
2	Ціна системи	0	50
3	Підвищення кваліфікації персоналу	0	25
Загальна сума балів		100	

У табл. 1, 2 наведено факторні ознаки (фактори) по кожній із груп і кількість балів, які проставляють експерти по кожному з факторів. Загальна кількість балів по факторній групі не може перевищувати 100 балів. Структуру відомості експертних оцінок якісних факторів наведено у табл. 3.

При оцінюванні узгодженості думок експертів важливо визначити, якою мірою кожний експерт впливає на узагальнену узгодженість групи. Для цього послідовно з розрахунків виключають одного експерта та обчислюють коефіцієнт конкордації без урахування думок виключеного експерта.

Таблиця 3

Відомість експертних оцінок якісних факторів

Експерти	Факторні групи		
	F_{11}	...	F_{11n}
1			
2			
...			
n			

Так, зменшення коефіцієнта конкордації при виключенні конкретного експерта з групи свідчатиме про зниження узгодженості між експертами, і навпаки. Однак виключати з розрахунків експертів треба обережно.

IV. Висновки

Доцільність застосування експертних методів оцінювання системи захисту інформації у сфері управління зумовлена неможливістю використання лише статистичних методів аналізу для оцінювання і прогнозування результатів упровадження управлінських рішень унаслідок їх специфічної індивідуальності. Достовірність результатів експертного оцінювання забезпечена: 1) оптимальним якісним складом експертної групи; 2) структурою анкети; 3) проведенням ана-

лізу процедури експертизи проекту; 4) коректною обробкою та аналізом експертної інформації; 5) застосуванням формальних і неформальних методів аналізу.

Наведена у статті методика застосування експертного оцінювання дає можливість обґрунтування прийняття рішень стосовно проекту вибору та впровадження системи захисту інформації з подальшим її удосконаленням.

Список використаної літератури

1. Бабець І.Г. Застосування експертного опитування для оцінювання ефективності державного управління міжнародним співробітництвом регіону / І.Г. Бабець // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2010. – № 3. – С. 157–161.

2. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування : навч. посіб. / Б.Є. Грабовецький – К. : ЦНЛ, 2003. – 188 с.
3. Домарев В.В. Безопасность информационных технологий. Методология создания систем защиты / В.В. Домарев. – К. : ООО “ТИД “ДС”, 2002. – 688 с.
4. Закон України “Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/537-16/print1330337542993813>.
5. Кендал М. Ранговые корреляции / М. Кендал; пер. с англ. – М. : Статистика, 1975. – 216 с.
6. Лист Департаменту інформатизації НБУ від 03.03.2011 р. № 24-112/365/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
7. Методы организации экспертизы и обработки экспертных оценок в менеджменте : учеб.-метод. пособ. / [В.Н. Эйтингон, М.А. Кравец, Н.П. Панкратова, В.В. Давнис]. – Воронеж : Изд-во ВГУ, 2004. – 44 с.
8. Орлов А.И. Принятие решений. Теория и методы разработки управленческих решений / А.И. Орлов. – М. : ИКЦ “МарТ”, 2005. – 496 с.
9. Титоренко Г.А. Информационные технологии управления : учеб. пособ. для вузов / под ред. проф. Г.А. Титоренко. – 2-е изд., доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 439 с.
10. Указ Президента України “Про Доктрину інформаційної безпеки України” від 08.07.2009 р. № 514/2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. ISO 27005 ISO/IEC 27005:2008. Information technology. Security techniques. Information security risk management [Текст]. – ISO / IEC, 2008. – 70 с.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2013.

Ткачева О.К. Применение метода экспертной оценки при принятии управленческих решений в сфере информационной безопасности

В статье обоснованы концептуальные принципы применения экспертной оценки при принятии решений относительно информационной безопасности. Отмечены основные факторные группы экспертизы проекта.

Ключевые слова: управление, принятие решений, эвристические методы, экспертная оценка, системы защиты информации.

Tkachova O. Application of the method of expert estimation by decision-making in the field of informative safety

Application of the method of expert estimation by decision-making of informative safety is outlined in the article. Introduction of information technologies and problem of informative safety are objective reality and takes on the special significance both at the level of modern organizations and at the level of state structures and society on the whole.

There is the interest to the works of scholars such as S. Beshelev, B. Grabovetsky, A. Orlov, M. Kandel, V. Etyngon etc. The problems of information security discussed in the sovereignty of the state papers of V. Averianova, S. Gordienko, B. Kormich, V. Gorbulina, G. Kozachenko, O. Novikov etc.

The purpose of this paper is the study and justification of conceptual basis for the use of expert estimation by decision-making in introduction of the system protection of information in the field of informative safety.

Today in the computer and telecommunications networks are widely used different systems and information security. They must provide protection and would not be too complex and too cost in the development and operation. So for solving the problems of selection and implementation of optimal information security systems it is advisable to use heuristic methods, especially – the method of expert estimation.

In general, heuristics are used for: setting goals, expert forecasts, scenario analysis of the situation, the generation and exploration of alternatives in the study of ratings of objects or processes, to take individual and collective solutions in problems of economic forecasting and modeling and so on.

Method of expert assessments is an important means of combining formal and non-formal methods of analysis. There are following basic steps in the procedure: determining the purpose of the examination; development of the questionnaires; construction of facilities or evaluating their performance; creation of the group of experts; determining of the expert assessment; examination (experts answer the questions); data processing and analysis of results; re-round expertise when it's necessary; adoption of the recommendations. The information obtained from experts objectively processed based on the method of rank correlation and formalized. Pearson criterion (χ^2) is used to assess the significance of the coefficient of concordance.

Thus, in the choice of information security, it is necessary to select factors (factor group) of the examination (project) and the factor variable in each factor group. We have identified two main factor groups: a) the system functionality, b) efficiency of the system. The method of expert estimation makes it possible to support decision-making on the selection and implementation of information security systems.

Key words: management, decision-making, heuristic methods, expert estimation, system of information security.

**СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ:
СТРУКТУРНО-ЕЛЕМЕНТНИЙ ТА СУБ'ЄКТНИЙ ВИМІРИ**

Статтю присвячено проблемі співвідношення суб'єктних та змістовно-організаційних вимірів соціально-трудових відносин.

Ключові слова: соціальні відносини, трудові відносини, держава, роботодавці, профспілки, наймані працівники.

I. Вступ

Ефективність і продуктивність економічної системи багато в чому залежать від соціально-трудових відносин, які складаються між різними соціальними групами в процесі розгортання трудової, підприємницької та адміністративної діяльності. Оптимізація та гармонізація такої різновекторної активності не просто забезпечуватиме соціальну рівність і справедливість у суспільстві, а й даватиме можливість налагодження соціального діалогу між державою, роботодавцями та найманими працівниками.

Для України проблема організації соціально-трудових відносин є доволі актуальною, що пов'язано із зростанням напруженості в суспільстві, яка є наслідком розбалансування між економічною, соціальною та політичною складовими. Очевидним сьогодні є конфлікт між більшістю населення в особі пенсіонерів (понад 40%), які потребують збільшення фінансування у вигляді пенсійного забезпечення, та слабкою спроможністю національної економіки надавати відповідні ресурси, що сприяли б зростанню соціальної захищеності. Проблемаю як для економіки й соціальної сфери, так і для державного управління стає слабка спроможність державної влади здійснювати регуляторну політику в галузі трудових відносин для запобігання дискримінаційним практикам.

Представлені в масиві наукових публікацій праці, присвячені означеній тематиці, можна умовно поділити на три групи:

А) праці з економіки та соціології праці, в яких проблема соціально-трудових відносин розглядається під кутом зору співвідношення економічної ефективності та соціальної справедливості;

Б) публікації з теорії державного управління та менеджменту, в яких соціально-трудові відносини розглянуто з точки зору пошуку оптимальних організаційно-правових форм їх здійснення;

В) праці, в яких здійснюється дослідження різних суб'єктів організації соціально-трудових відносин в аспекті їхнього взаємовпливу (йдеться про профспілкові організації, найманих працівників, державу тощо).

Ключова ідея першої групи праць стосується нерозривного взаємозв'язку між економічною ефективністю та соціальною справедливістю, у світлі якого соціально-трудові відносини розглядаються як двовекторні і, за рахунок цього, розбалансовані. З іншого боку, автори акцентують на нерозривному позитивному взаємозв'язку економічної та соціальної складових, адже при зростанні економічної ефективності створюються передумови для забезпечення вищого рівня справедливості, і навпаки (В. Адамчук, О. Белокрилова, Т. Варна, Н. Волгіна, В. Потуданська, А. Рофе, І. Циганкова [1; 2; 8; 10; 15; 17]).

Ключова ідея другої групи праць випливає з аналізу паритету у відносинах держави, найманих працівників та профспілок. При цьому йдеться про систему стримувань і противаг, започатковану в соціально-трудових відносинах у Європі. Автори – прихильники цієї ідеї вважають, що не економіка й соціальна сфера, а взаємодія окремих суб'єктів економіки та соціального сектору формує збалансованість або ж розбалансованість у соціально-трудових відносинах (І. Козіна, О. Молчанов, Н. Подшибякіна, В. Ракоті, В. Савенко [4; 6; 7; 9; 11]).

Ключова ідея третьої групи праць стосується регуляторної політики держави у сфері соціально-трудових відносин, яка пов'язана із державною регламентацією соціально-трудових відносин в аспекті їх упорядкування та підвищення за рахунок цього рівня соціальної стабільності (Є. Аксенова, Ю. Базаров, Т. Демченко, Л. Лебедева та ін. [3; 5; 14]).

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення типологічних вимірів соціально-трудових відносин в аспекті їх значення для організації виробничо-

економічної життєдіяльності та взаємовідносин між різними соціальними групами.

Виходячи з цього, завданнями статті є:

- 1) визначення суб'єктно-елементного складу соціально-трудових відносин;
- 2) визначення типологічних вимірів соціально-трудових відносин.

III. Результати

Соціально-трудові відносини – різновид взаємозв'язків і взаємовідносин у сфері праці та зайнятості, які складаються між особами, макро- та мікрогрупами у зв'язку з процесами, зумовленими трудовою діяльністю. Соціально-трудові відносини виникають і розвиваються з метою регулювання якості трудового життя.

У трудовому праві під трудовими відносинами зазвичай розуміють відносини, що впливають з угоди між працівником і роботодавцем про обов'язки особистого виконання працівником на платних засадах відповідних трудових функцій (зокрема, роботи за певною спеціальністю відповідно до наявної кваліфікації та посадових обов'язків) при супутньому обов'язку працівника підпорядковуватись правилам внутрішнього трудового розпорядку та обов'язку роботодавця забезпечувати працівникові умови праці, які випливають з нормативних вимог, передбачених трудовим законодавством або ж договірними формами права [1, с. 16].

Варто зауважити, що поняття соціально-трудових відносин є ширшим за обсягом і змістом, ніж поняття трудових відносин, оскільки відображає не стільки юридичні, скільки соціально-економічні та соціально-психологічні аспекти організації праці.

Соціально-трудові відносини структурно складаються з певної сукупності однотипних елементів. По-перше, як і в будь-яких відносинах, у них мають бути наявними суб'єкти соціально-трудових відносин. По-друге, соціально-трудові відносини мають певний зміст і відповідні йому рівні організації соціально-трудових відносин. По-третє, соціально-трудові відносини мають предметний вимір, пов'язаний з об'єктами регулювання.

Суб'єкти соціально-трудових відносин – це індивідуальні та колективні актори, які реалізують різні ініціативи, спрямовані на організацію соціально-трудових відносин. Зазвичай таких акторів прийнято поділяти на дві підгрупи: актори громадянського суспільства та громадських організацій та актори публічного простору. До акторів громадянського суспільства та громадських організацій прийнято зараховувати найманих працівників та громадські організації, які представляють їх інтереси, тоді як до акторів публічного поля належать держава, різні державні органи та публічні інституції [2, с. 32–33].

Найманий працівник – це фізична особа, яка уклала трудовий договір (контракт) з

роботодавцем на виконання певної роботи відповідно до своєї кваліфікації і здібностей. Захистом інтересів найманих працівників займаються, насамперед, такі громадські організації, як професійні спілки [2, с. 32].

Роботодавець – це фізична або юридична особа (організація), яка наймає для здійснення трудової діяльності одну або більше осіб. При цьому роботодавцем може виступати як власник засобів виробництва, так і його представник (наприклад, керівник організації, який не є її власником).

Держава як суб'єкт публічного простору в системі соціально-трудових відносин виконує нормовстановлювальну, координувальну, посередницьку та арбітражну функції в організації трудової діяльності та арбітра в трудових спорах. З іншого боку, держава може виступати також як роботодавець на ринку праці [5, с. 44].

За рівнем соціально-трудові відносини поділяються на: відносини мікрорівня (індивідуальний рівень); відносини мезорівня (рівень колективних суб'єктів); та відносини макrorівня (рівень держави та соціально-трудового законодавства).

Предметами соціально-трудових відносин можна вважати різні аспекти організації трудового життя людини і груп, які беруть участь у трудовій діяльності, зокрема питання: організації та ефективності праці; найму та звільнення; оцінки, умов та оплати праці; пенсійного забезпечення; кадрової політики організації і т. д.

Соціально-трудові відносини розгортаються в економічній, психологічній та правовій площині зв'язків і відносин осіб, соціальних груп й організацій у процесах трудової діяльності. Диференціація соціально-трудових відносин здійснюється за трьома критеріями: суб'єктним, предметним і типологічним [1, с. 45–46].

У суб'єктному вимірі учасниками соціально-трудових відносин є фізичні особи, соціальні групи та організації. У ринковій економіці найважливішими суб'єктами розглянутих відносин є наймані працівники, профспілки та інші громадські організації, які репрезентують їх інтереси, роботодавці та союзи (громадські організації) роботодавців, держава.

Фізична особа (найманий працівник) – це людина, яка уклала трудовий договір із представником підприємства, громадської організації чи держави.

Роботодавець – це індивідуальний та колективний суб'єкт, який здійснює найм для виконання роботи одним або декількома працівниками. Прийнято розрізняти *безпосереднього роботодавця* (який може виступати водночас і власником засобів виробництва, і його організатором) та *вторинного роботодавця* (від імені якого може виступа-

ти його представник). Усе залежить від масштабів діяльності роботодавця та кількості найманих працівників. На великих державних підприємствах і підприємствах корпорацій (монополістичних об'єднань) роботодавцем зазвичай виступає директор державного підприємства або ж топ-менеджер, який, у свою чергу, є найманим працівником стосовно держави або відповідної корпорації.

Профспілкові організації інституціалізуються як інструменти захисту соціально-економічних інтересів найманих працівників або осіб вільних професій у певній сфері діяльності. Найважливішими напрямками діяльності профспілкових організацій є забезпечення зайнятості, прийнятих умов організації робочого місця та оплати праці. Держава як суб'єкт соціально-трудових відносин, може виконувати в умовах ринкової економіки нормовстановлювальну, правозахисну, роботодавчу, посередницьку та арбітрарну функцію в розв'язанні трудових спорів [4; 9].

Взаємозв'язки між суб'єктами соціально-трудових відносин передбачають їх різнопланові комбінації: працівник – працівник; працівник – роботодавець; профспілка – роботодавець; роботодавець – держава; працівник – держава тощо.

Предмети соціально-трудових відносин визначаються цілями, до досягнення яких прагнуть люди на різних етапах їх діяльності. У теорії трудового права дослідники розрізняють три засадничі фази життєвого циклу людини: фаза навчання та передтрудової соціалізації; фаза трудової діяльності; період післятрудової діяльності [8, с. 9].

Перша фаза пов'язана із соціально-трудовими відносинами за рахунок включеності особи в процеси професійного навчання та іншої соціалізації, спрямованої на здобуття відповідної професії (групи професій). Друга фаза змістовно пов'язана з відносинами найму та звільнення, встановлення умов та оплати праці. Третя фаза включає вихід на пенсію та отримання пенсійного забезпечення [17, с. 60].

Центром соціально-трудових відносин виступають два засадничі блоки проблем: блок проблем зайнятості та блок організації й оплати праці.

У межах першого блоку визначаються можливості організації ринку праці та реалізації індивідуальних здібностей представників різних верств населення.

Другий блок пов'язаний з умовами організації праці, відносин у колективах підприємств різних форм власності, відновленням трудових ресурсів, можливостями професійної самоактуалізації.

У типологічному аспекті соціально-трудові відносини відображають психологічні, етичні та правові виміри розгортання активності різних суб'єктів трудової діяльності,

рівень регламентованості/нерегламентованості, свободи й обмежень, рівень втручання держави у приватні відносини та активність громадських організацій тощо.

У наукових джерелах виділено такі різновиди організаційних форм соціально-трудових відносин [13, с. 101–103]:

- *патерналізм* – характеризується домінантною роллю держави в регулюванні соціально-трудових відносин з боку держави або адміністрації підприємств. Патерналізм реалізується як модель піклування батьків-роботодавців про потреби працюючої більшості або адміністрації підприємств про потреби зайнятих на виробництві. Державний патерналізм можна вважати імперативом регуляторної політики у сфері соціально-трудових відносин усіх тоталітарних держав, включаючи колишній СРСР. В Україні означена модель переважає на державних підприємствах і являє собою велику проблему з погляду структурних реформ;
- *партнерство (соціальна колаборація)* – модель соціально-трудових відносин, найбільш характерна для країн Європи. Економіка за умов переважання партнерства ґрунтується на системі типових правових документів (їх типові форми розробляє держава на основі домовленостей із профспілками), відповідно до яких наймані працівники, підприємці й держава наділені статусом партнерів, що співпрацюють у вирішенні економічних і соціальних завдань розвитку економічної системи країни. Профспілкові організації виступають при цьому не просто інструментами тиску найманих працівників на роботодавців, а й медіаторами переговорного процесу в межах окремих підприємств та національної економіки в цілому [13, с. 101];
- *конкуренція* – модель соціально-трудових відносин, яка передбачає сприяння підвищенню продуктивності праці за рахунок змагання між особами найманої праці та різними групами. У деяких галузях конкуренція може використовуватись як інструмент тиску роботодавців на найманих працівників, а також як засіб парцелювання профспілкових організацій. При цьому конкуренція зовсім не виключає спільну відповідальність і взаємодопомогу, що ґрунтується на спільних інтересах тієї чи іншої групи людей. В Україні ця модель не є поширеною;
- *субсидіарна модель* – модель соціально-трудових відносин, яка сприяє реалізації прагнень особи до відповідальності за досягнення своїх цілей і свої дії при вирішенні соціально-трудових проблем. Субсидіарну модель можна розглядати як альтернативу патерналізму, за умов

якої однобічна опіка при ігноруванні інтересів слабшої та залежнішої сторони замінюється транспарентним соціальним діалогом. За умови вступу людини для досягнення цілей у трудових відносинах до громадської організації субсидіарність може реалізовуватися у формі солідарності. Солідарність означає повне усвідомлення особою своїх цілей і особистої відповідальності при збереженні соціальної неконформності. В Україні ця модель, на жаль, не є поширеною через особливості організаційної культури та економічного менталітету, що перешкоджають продуктивній внутрішньогруповій взаємодії та налагодженню горизонтальних комунікацій;

- *дискримінаційна модель соціально-трудових відносин* ґрунтується на свавільних і протиправних обмеженнях прав суб'єктів соціально-трудових відносин за певними ознаками (гендерними, етнічними, релігійними, віковими тощо). За умови дискримінації відбувається нехтування принципом рівності можливостей на ринку праці при виборі різними суб'єктами професії та вступі до навчальних закладів, їх просуванні по службі, наданні послуг підприємства працівникам, при звільненні тощо. Екстремальним проявом дискримінації є конфлікти як пікове вираження суперечностей у соціально-трудових відносинах. Трудові конфлікти можуть відбуватись у формі трудових спорів, страйків, масових звільнень (локаутів) [13, с. 102].

У наукових джерелах дослідники диференціюють також моделі державного регулювання соціально-трудових відносин за регіональним критерієм на дві базові підгрупи: англо-саксонську та європейську (рейнську) [3; 4; 12].

Англо-саксонська модель практикується у США, Великобританії, Тайвані та деяких інших країнах. Основні особливості цієї моделі полягають у тому, що держава розглядає роботодавців і працівників як рівних гравців ринку і виконує функції підтримки необхідних для ринку елементів, таких як конкуренція, обмеження монополій, створення нормативно-правової бази і т. д.

Європейська модель ґрунтується на припущенні того, що працівники перебувають у залежному становищі від роботодавців і потребують підтримки й захисту з боку держави у вигляді підтримуваної на досить високому рівні мінімальної оплати праці, соціального та медичного страхування, наявності державних органів, що захищають інтереси працівників.

Певний науковий інтерес становить також типологізація соціально-трудових відносин за різними критеріями.

За критерієм спрямованості впливу на результати діяльності підприємства та рівень життя соціально-трудові відносини можна класифікувати на два базові різновиди: конструктивні відносини, які сприяють успішній діяльності підприємства й економіки, та деструктивні соціально-трудові відносини, що руйнують довіру, соціальне партнерство та рівність у відносинах.

До конструктивних відносин можна включити відносини співробітництва, взаємної допомоги, субсидіарності конкуренції та солідарності, які організовані задля досягнення відповідних результатів.

Деструктивні відносини виникають у тих ситуаціях, де вектори активності окремих осіб і соціальних груп (корпоративні інтереси) не відповідають цілям діяльності певної виробничої системи. При цьому вектори активності суб'єктів виробничої діяльності можуть розрізнятися за статтю, віком, станом здоров'я, особливостями характеру та здібностей, національністю, сімейним станом, освітою, релігійною, соціальною та політичною ідентичністю, заможністю, професією тощо.

Наявність відмінностей за цими ознаками не створює обов'язкової передумови для деструктивних відносин. Практика соціально-трудових відносин унаочнює приклади колаборації представників різних соціальних груп. Зasadничою умовою колаборації є наявність інтегративних ідей і ціннісних ієрархій, щодо яких індивідуальні та групові відмінності стають несуттєвими. Центрами інтегрування доволі часто стають війни, природні події, ринкова конкуренція та фінансовий крах, загроза дефолту тощо [13, с. 103].

Інтегрувальними системами цінностей у соціально-трудових відносинах можуть виступати релігії, ідеології, політичні доктрини, наукові теорії та ін. Конструктивні взаємодії співробітників підприємства ґрунтуються на авторитетності адміністрування, позитивному наймі, високому рівні оплати праці, добре організованому управлінні, екологічному мікрокліматі тощо. Ефективність системи управління персоналом залежить від урахування відмінностей типологічних особливостей працівників. Так, необхідним є врахування особливостей праці жіноцтва, пенсіонерів, інвалідів та молоді, а також диференціація осіб із релігійними особливостями й національними звичаями. Формування систем режиму праці та відпочинку, мотивації й оплати передбачає врахування особливостей творчої праці, сімейного стану співробітників, умов підвищення кваліфікації працівників [12].

IV. Висновки

Найважливіші соціально-трудові відносини складаються між адміністрацією та найманими працівниками. В Україні при переважанні засад адміністративно-командної еко-

номіки сформувалася культура страху підлеглих перед адміністраторами всіх рівнів. Такі відносини поширювались, у тому числі, й на сам адміністративний корпус. Антитезою патерналізму і культури страху виступає досвід розвинених країн Європи, який дає можливість переконатись у вищій ефективності відносин партнерства порівняно з відносинами адміністративного патерналізму. Існування істотних нерівностей не виключає партнерства будь-яких категорій співробітників тих чи інших виробничих структур [7].

Регулювання соціально-трудових відносин на державному рівні в Україні здійснюють органи законодавчої, виконавчої та судової влади. Їх констеляції формують підсистему регуляторної політики у сфері соціально-трудових відносин.

Завданнями регуляторної політики у сфері соціально-трудових відносин є законотворча діяльність у трудовій та суміжних сферах; контроль за виконанням законів; вироблення й реалізація політики та рекомендацій у галузі соціально-трудових відносин у країні (включаючи питання оплати та мотивації праці, регулювання зайнятості й міграції населення, рівня життя, умов праці, конфліктних ситуацій тощо).

Законодавче регулювання соціально-трудових відносин в умовах ринкової економіки має обмежений характер і спрямоване на забезпечення громадян соціальними гарантіями. Це виражається, перш за все, у встановленні за допомогою нормативно-правових актів рамок-обмежень, які виступають стандартами оцінювання дій суб'єктів соціально-трудових відносин.

До таких нормативно-правових актів належать трудове законодавство, пенсійне законодавство, нормативні акти про захист соціальних і трудових прав окремих категорій громадян тощо. Цілями трудового законодавства є: встановлення державних гарантій трудових прав і свобод громадян; створення сприятливих умов праці; захист прав та інтересів працівників і роботодавців.

Законотворчість у галузі регулювання соціально-трудових відносин здійснюється на загальнодержавному (національному) та регіональному рівнях. Держава також розробляє і реалізує ряд коротко-, середньо- і довгострокових програм з метою вирішення окремих питань, які перебувають у соціально-економічній площині.

Такі програми, у свою чергу, поділяються на загальнодержавні (пов'язані з вирішенням проблем загальнонаціонального масштабу), регіональні (пов'язані зі специфікою окремих територій) та галузеві, які спрямовані на вирішення проблем окремих галузей.

В Україні в механізмі державного регулювання трудових відносин задіяні три гілки влади: законодавча, виконавча й судова.

Законодавча влада забезпечує нормативно-правову базу регулювання трудових відносин. На загальнонаціональному рівні законодавча влада в Україні представлена Верховною Радою України.

Виконавча влада покликана здійснювати забезпечення виконання законів. На загальнонаціональному рівні органом виконавчої влади є уряд (Кабінет Міністрів України), який формується Прем'єр-міністром України, призначеним Президентом. Діяльність уряду охоплює всі сфери життя сучасного українського суспільства й регулюється відповідними галузевими міністерствами, відомствами та державними комітетами.

Судова влада здійснює регулювання у сфері соціально-трудових відносин на рівні здійснення правосуддя, яке полягає в покаранні порушників, розв'язанні проблем і конфліктів, пов'язаних із застосуванням трудового законодавства. Судова влада представлена системою судів різних рівнів, а також Міністерством юстиції України, яке бере участь у формуванні та реалізації регуляторної політики в галузі соціально-трудових відносин.

Список використаної літератури

1. Адамчук В.В. Экономика и социология труда / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина ; под ред. В.В. Адамчука. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 407 с.
2. Белокрылова О.С. Экономика труда : конспект лекций / О.С. Белокрылова, Е.В. Михалкина. – Ростов н/Д. : Феникс, 2002. – 224 с.
3. Демченко Т. Управление персоналом: современные подходы / Т. Демченко // Человек и труд. – 2003. – № 8. – С. 45–55.
4. Козина И.М. Профсоюзы в коллективных трудовых конфликтах / И.М. Козина // СОЦИС. – 2001. – № 5. – С. 108–115.
5. Лебедева Л. Государственная политика в социально-трудовой сфере / Л. Лебедева // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 5. – С. 78–88.
6. Молчанов А. Социальное партнерство / А. Молчанов // Социальное обеспечение. – 2005. – № 8. – С. 91–98.
7. Подшибякина Н. Женщины и профсоюзы / Н. Подшибякина // Вопросы экономики. – 2000. – № 3. – С. 43–55.
8. Потуданская В.Ф. Экономика и социология труда : учеб. пособие / В.Ф. Потуданская. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 1999. – 56 с.
9. Ракоти В. Профсоюзы в коллективных трудовых конфликтах / В. Ракоти // Человек и труд. – 2001. – № 6. – С. 9–16.
10. Рофе А.И. Теоретические основы экономики и социологии труда : учебник / А.И. Рофе, А.Л. Жуков. – М. : НИК, 1999. – 336 с.

11. Савенко В.Я. Профсоюзы как организационная система / В.Я. Савенко // Социально-гуманитарные знания. – 2000. – № 4. – С. 22–32.
12. Современные тенденции в регулировании коллективных трудовых отношений в мире // Труд за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 80–88.
13. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 638 с.
14. Аксенова Е.А. Управление персоналом : учебник для вузов / Е.А. Аксенова, Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремина ; под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М. : Банки и биржи, 1988. – 422 с.
15. Экономика труда (социально-трудовые отношения) / под ред. Н.Н. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М. : Экзамен, 2003. – 736 с.
16. Колосова Р.П. Экономика труда и социально-трудовые отношения : учебник для экономических специальностей вузов / Р.П. Колосова, В.Г. Костаков, А.А. Ткаченко, Г.Г. Меликьян. – М. : ЧеРО, 1996. – 623 с.
17. Экономика труда : учебник / Т.А. Варна [и др.] ; под ред. П.Э. Шлейдера, И.В. Коккина. – М. : Юристъ, 2003. – 592 с.
18. Экономика труда : учебное пособие / В.Ф. Потуданская, И.В. Цыганкова ; ОмГТУ. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2006. – 78 с.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2013.

Турба О.А. Социально-трудовые отношения: структурно-элементное и субъектное измерения

Статья посвящена проблеме соотношения субъектных и содержательно-организационных измерений социально-трудовых отношений.

Ключевые слова: социальные отношения, трудовые отношения, государство, работодатели, профсоюзы, наёмные работники.

Turba O. Labor relations: structural element and subject dimensions

This article is devoted to the problem of subjective value and content and organizational dimensions of industrial relations.

This paper considers the effectiveness and efficiency of the economic system, depending on the nature of industrial relations that develop between different social groups in the process of deployment of labor, business and administration. High level urgency of the problem of industrial relations for Ukraine is connected with the increase of tension in society that arises from the unbalance between economic, social and political components. Problematic for the economy and social sphere, as well as for public administration becomes weak capacity of the government to implement regulatory policy in the field of labor relations to prevent discriminatory practices. This paper analyzes the structural components of industrial relations in content and appropriate level of these relations and for subjects and objects of regulation, Differentiation of industrial relations in three subjective, objective and typological criteria.

The regulation of industrial relations at the national level in Ukraine carrying out legislative, executive and judicial power. Their constellations form a subsystem regulatory policy of industrial relations.

It is concluded that in Ukraine with the predominance of the principles of the command economy shaped the culture of fear to subordinate administrators at all levels. These relationships were distributed including on-one administrative building. Antithesis of paternalism and cultural advocates fear the experience of developed countries in Europe. This experience makes it possible to verify the high effectiveness of partnerships compared with relationships administrative paternalism. The existence of significant inequalities does not preclude the partnership any categories of employees of various industrial structures.

Key words: social relations, labor relations, the government, employers, trade unions and employees.

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 300.14:330.32

В.Л. Коріневдоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлено понятійний апарат капіталізації та особливості цього процесу стосовно умов діяльності підприємств, розглянуто форми капіталізації вітчизняних підприємств і дано їх характеристику. Уточнено сутність процесів капіталізації майна й витрат та проаналізовано їх особливості.

Ключові слова: ринок, підприємство, капітал, капіталізація, майно, виробництво, цінні папери, акції, витрати, активи, норма позикового відсотка, відсотки, дивіденди.

I. Вступ

Капіталізація є одним із небагатьох економічних явищ, до яких на практиці виявляється надзвичайно високий інтерес. На сьогодні це економічне поняття не є новим. Значну увагу дослідженню цієї проблеми приділили такі вітчизняні й зарубіжні економісти, як І. Булеєв, В. Гесць, А. Гриценко, М. Козоріз, Р. Кох, К. Маркс, В. Міщенко, Л. Саломатіна, А. Черпак та ін. Проте однозначного визначення ця економічна категорія не має. Відсутнє чітке розмежування понять щодо капіталізації в різних сферах економіки.

До останнього часу укр. недостатньо капіталізація досліджена у вітчизняній економічній літературі, що зумовило доволі обмежену сферу її застосування в українському господарському середовищі, де акціонерна форма капіталу до сьогодні не набула поширення. Особливо це стосується капіталізації вітчизняних підприємств. У більшості досліджень вона висвітлюється з позиції нарощування власного капіталу підприємства. При цьому акцент робиться, головним чином, на акціонерні товариства, акції яких знаходяться у вільному обігу. Оцінювання капіталізації проводиться у такому разі на основі курсової вартості акцій. Це найбільш поширений підхід до капіталізації на вітчизняному ринку, запозичений із зарубіжної практики. Цим зумовлено подальше дослідження цієї проблеми.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у дослідженні економічної сутності капіталізації, її форм та особливостей прояву в умовах діяльності вітчизняних підприємств, а також уточненні характеристик цих форм.

III. Результати

З точки зору К. Маркса, капіталізація являє собою процес прояву фіктивного капіталу [4]. Мається на увазі, що в суспільстві капіталізується кожен дохід, що з'являється регулярно (земельна рента, дивіденди тощо), який нараховується за середньою нормою позикового відсотка. У цьому разі одержуваний нетрудовий дохід від власника цінних паперів визначається як відсоток на певний капітал, якого насправді не існує.

На сьогодні існують різні підходи до розуміння поняття капіталізації, але економічна суть є однаковою. Розглянемо підходи, що надані в енциклопедичній літературі. Так, А. Прохоров вважає, що капіталізація являє собою перетворення додаткової вартості в капітал. При цьому він вбачає її подальше використання в розширенні капіталістичного виробництва.

З точки зору С. Мочерного, під капіталізацією слід розуміти частини додаткової вартості на розширення капіталістичного виробництва, а також процес вкладення частини доходу в цінні папери з метою отримання прибутку на них у формі відсотка. У Великій радянській енциклопедії висвітлено більш багатогранний підхід до визначення поняття капіталізації, яке містить у собі:

- перетворення додаткової вартості в капітал;
- процес утворення фіктивного капіталу;
- визначення цінності майна за його прибутковістю;
- віднесення зазначених у поточному періоді витрат до довгострокових активів підприємства.

Також різнобічно висвітлює капіталізацію В. Золотогоров. На його думку, вона являє собою:

- процес перетворення капіталу в цінні папери, що приносять дохід їх власнику;

- оцінку цінності майна (головним чином акцій, облігацій та інших цінних паперів) відносно того, який воно приносить дохід;
- напрям одержання доходів або їх частини, що формують капітал;
- процес використання одержуваного доходу на розвиток виробництва, приріст прибутку й інші цілі (капіталізація доходів);
- метод оцінювання вартості підприємства за його доходом чи прибутком. Він полягає у встановленні величини капіталу, який здатен приносити дохід чи

прибуток при нормі прибутку, що дорівнює середньому позиковому відсотку (капіталізація прибутку);

- нарахування відсотків на відсотки, що являє собою форму складних відсотків (капіталізація відсотків).

Капіталізація характеризує вартість суб'єкта господарювання, прибуток, грошові потоки, дивіденди, внески, відсотки, природні ресурси тощо. Її можна розглядати на різних рівнях (рис.).

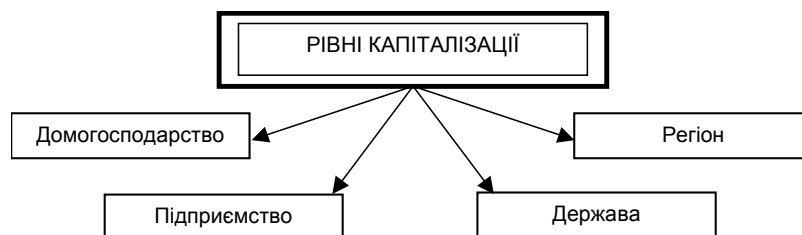


Рис. Рівні капіталізації в суспільстві

На рівні домогосподарств капіталізація визначається відповідно до валового змішаного доходу, який формується згідно із заробітною платою та доходами членів домогосподарства. Для суб'єктів господарювання (підприємств) капіталізація генерує окремі приватні доходи. При цьому не враховуються доходи, що одержуються від використання найнятих робітників. На рівні регіону та держави майном виступає національне багатство країни, а капіталізація визначається відповідно до сукупності податків, митних зборів, платежів тощо.

Процес капіталізації підприємства має свої особливості. Досліджуючи його, В. Григор'єв

визначає капіталізацію через перетворення доходу в параметр вартості, Вінг – шляхом ділення або множення розрахованого доходу на коефіцієнт капіталізації. Відомий вітчизняний учений А. Гріценко дотримується класичного підходу. На його думку, суть капіталізації полягає в перетворенні різних видів ресурсів у капітал, тобто у вартість, що здатна перетворюватися на додаткову вартість. У зв'язку з цим зростання прибутку в період динамічного розвитку економіки створює передумови перетворення всіх видів ресурсів підприємства в капітал. Точки зору інших провідних учених щодо розуміння процесу капіталізації підприємства наведено в табл.

Таблиця

Підходи до визначення сутності процесу капіталізації підприємства

Автори	Сутність підходу
А. Артеменков, І. Артеменков, В. Міхайлець	Під капіталізацією слід розуміти вкладення засобів у прибуткові підприємства для отримання доходів. Категоричним у цьому трактуванні виступає те, що вкладення повинні бути тільки у прибуткові підприємства. Разом з тим, неприбуткові підприємства також можуть використовувати інвестиції
А. Барановський	Капіталізація – це ринкова вартість підприємства, що розраховується множенням загальної кількості акцій конкретного емітента на середню ціну кращих котирувань акцій для купівлі-продажу
М. Козоріз	Капіталізація підприємства розглядається як економічна категорія, яка визначається суттю фінансово-економічних відносин між суб'єктами господарювання з приводу розподілу, оцінювання та напрямів використання ними власного капіталу. При цьому суб'єктами господарювання можуть бути держава, регіон, підприємство, фізичні особи. Сам процес капіталізації підприємства являє собою перевтілення додаткової вартості в капітал і критерій оцінювання ефективності ринкової вартості суб'єкта господарювання
В. Медиков, Д. Бобошко	Капіталізація – це показник ринкової оцінки вартості підприємства на фондовому ринку, який визначається як добуток ринкової ціни акції на їх кількість в обігу
Є. Румянцева	Капіталізація підприємства являє собою суму грошей, яку ми готові заплатити сьогодні для придбання титулу власності з урахуванням перспективної величини доходу. При цьому не враховується власність на об'єкт, що приносить конкретний дохід за цих умов його діяльності

Результати проведеного дослідження свідчать, що досить часто під поняттям "капіталізація підприємства" розуміють його ринкову вартість. Більше того, капіталізація підприємства трактується як використання

частини додаткової вартості на розширення виробництва або перетворення знову сформованих доходів у капітал як один з параметрів вартості з подальшим використанням одержуваного доходу на розвиток виробни-

цтва та зростання прибутку. Такі два спрямування можна вважати прийнятними, якщо вони розглядаються у взаємозв'язку і доповнюють одне одного [2].

Ураховуючи вищевикладене, під капіталізацією підприємства слід розуміти оцінювання вартості підприємства, його земельної ділянки, цінних паперів та іншого майна за допомогою розрахунку приведеної суми очікуваних доходів, одержаної за весь період його передбачуваного використання.

Відповідно, це визначено Ухвалою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Національного стандарту. Загальні основи оцінки майна та майнових прав" від 10.09.2003 р., де вказано, що капіталізація являє собою визначення вартості об'єкта господарювання на основі оцінювання очікуваного доходу від його використання.

Залежно від механізму нарощування капіталізації виділяються три її форми:

- реальна капіталізація;
- маркетингова (суб'єктивна) капіталізація;
- ринкова (фіктивна) капіталізація.

Форми капіталізації відображаються в балансі підприємства у вигляді нарощування власних джерел фінансування, проте мають різні джерела походження й різні способи ініціації. Розглянемо сутність кожної з цих форм.

Реальна капіталізація базується на тому, що кожне підприємство, яке ефективно діє, практично завжди має позитивний фінансовий результат господарської діяльності [1]. Прибуток, точніше його реінвестована частина, багато в чому визначає вартість підприємства і приводить до збільшення власного капіталу. Висока капіталізація свідчить про здатність господарського суб'єкта генерувати доходи, ефективно використовувати ресурси, розширювати бізнес, що, у свою чергу, є умовою майбутньої прибутковості.

Маркетингова або суб'єктивна капіталізація на практиці являє собою процес накопичення на внутрішньогосподарському рівні. Вона часто є результатом активної маркетингової політики й рекламної кампанії, які збільшують ринкову вартість підприємства, відриваючи її від реальної вартості [5]. У цьому разі збільшення валюти балансу за інших рівних умов відбувається з боку активів, як правило, нематеріальної складової балансу.

Ринкова або фіктивна капіталізація виявляється на розвинутих стадіях ринкової економіки, де поширені акціонерна форма власності, вільний обіг акцій і визначення ринкової вартості підприємства через котирування акцій. Збільшення ринкової вартості акцій і акціонерного підприємства чи компанії в цілому відображається в цьому випадку в активі балансу у вигляді переоцінювання фінансових вкладень і балансується в пасиві додатковим капіталом.

Перетворення додаткової вартості в капітал (розширення виробничих потужностей, придбання цінних паперів тощо) сприяє підвищенню ринкової вартості підприємства [3]. У ринковій капіталізації підприємства окремо виділяється фіктивна капіталізація як характеристика акціонерних товариств, акції яких емітовані та вільно обертаються на біржі.

Поруч із визначеними формами прояву капіталізації можна виділити такі поняття, як капіталізація майна та капіталізація витрат. Капіталізація майна виявляється в абсолютному й відносному збільшенні майна капітального характеру – необоротних активів підприємства. Вони є найпривабливішим забезпеченням у будь-яких фінансових транзакціях і являють собою найбільш значущу складову реального майна підприємства.

Найбільш перспективною і керованою частиною необоротних активів є нематеріальні активи. До них належать маркетингова стратегія, клієнтська база, методика моніторингу ринку й результати маркетингових досліджень, ноу-хау, наявність високої репутації і кваліфікованого персоналу, довготривалих зв'язків з покупцями та ін. Вартісне оцінювання нематеріальних активів і їх відображення в обліку використовуються як прийнятний інструмент капіталізації майна.

Капіталізація витрат означає перекладання частини поточних витрат у витрати капітального характеру. Класичним прикладом капіталізації витрат можуть бути витрати на рекламу, які відносяться до поточних витрат, проте в результаті таких витрат формується бренд, вартість якого може оцінюватися в мільярди доларів США. За загальним визнанням ділового співтовариства, бренд є нематеріальним активом і однією з найважливіших конкурентних переваг підприємства.

Проте його вартісне оцінювання і тенденції зміни у часі не вписуються в традиційні правила відображення в обліку нематеріальних активів. Так, нематеріальні активи є такими, що амортизуються, тобто перенесення їх вартості на собівартість знову створеного продукту/послуги проводиться по частинах шляхом нарахування амортизації.

Після закінчення терміну використання нематеріального активу його вартість нуліфікується. Бренд же може не тільки не втрачати своєї вартості в часі, а й нарощувати її. Будучи нематеріальним активом за всіма перерахованими ознаками, бренд потребує особливої процедури оцінювання і переоцінювання. Тільки в цьому разі стане можливою капіталізація витрат, внаслідок чого можна буде збільшувати вартість необоротних активів за рахунок відображення в їх складі бренду.

Слід відзначити, що до сьогодні інструментарій капіталізації в різних видах діяльності недостатньо вивчений. Найбільш до-

слідженою у цьому плані є капіталізація в промисловості. В умовах сервісного суспільства потребує додаткових досліджень капіталізація в різних галузях сфери послуг.

У цілому, дослідження практичного досвіду капіталізації, його всебічний аналіз і теоретичні узагальнення важливі для всіх учасників ринку: для підприємств, що формують власний образ на ринку, їх партнерів та акціонерів.

IV. Висновки

Капіталізація вітчизняного підприємства являє собою оцінювання його вартості, земельної ділянки, цінних паперів та іншого майна за допомогою розрахунку приведеної суми очікуваних доходів, що може бути одержаною за весь період його використання. Вона може виявлятися в реальній, маркетинговій і ринковій формах. Також слід виділяти такі поняття, як капіталізація майна та капіталізація витрат.

Список використаної літератури

1. Загорський В.С. Теоретичні аспекти капіталізації суб'єктів господарювання /

В.С. Загорський, В.Є. Хаустова // Інновації: проблеми науки та практики : монографія / під ред. В.С. Пономаренка, М.О. Кизима, Ю.Б. Іванова. – Х. : ФОП Лібуркіна Л.М.; ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 176–192.

2. Капитализация предприятий: теория и практика : монография / под ред. д.э.н., проф. И.П. Булеева, д.э.н., проф. Н.Е. Брюховецкой ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти ; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
3. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я : монография / Р. Кох. – СПб. : Питер, 2002. – 496 с.
4. Маркс К. Капитал. Т. 25 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч., 2-е изд. – М. : Политиздат, 1961. – 545 с.
5. Черпак А.Є. Перспективи нарощування ринкової капіталізації українських АТ [Електронний ресурс] / А.Є. Черпак. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2009kach/cherpak.htm>.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2013.

Коринев В.Л. Особенности капитализации отечественных предприятий

В статье исследован понятийный аппарат капитализации и рассмотрены особенности данного процесса относительно условий деятельности предприятий. Представлены формы капитализации отечественных предприятий и их характеристика. Уточнена сущность процессов капитализации имущества и расходов, проанализированы их особенности.

Ключевые слова: рынок, предприятие, капитал, капитализация, имущество, производство, ценные бумаги, акции, расходы, активы, норма ссудного процента, проценты, дивиденды.

Korinyev V. Features of capitalization of domestic enterprises

Mainly capitalization characterizes the cost of subject menage, income, monies streams, dividends, payments, percents, natural resources and others like that. She can be examined at different levels At the level of домогосподарств capitalization concerns in accordance with the gross mixed receipt which is formed in obedience to the ettlings and profits of members of домогосподарства. For the subjects of menage (enterprises) capitalization generates separate private profits. Profits which turn out from the use of the hired workers are not taken into account thus. At the level of region and state national riches of country come forward property, and capitalization concerns in accordance with the aggregate of taxes, customs duties payments and others like that.

The results of the conducted research testify that often enough under a concept capitalization of enterprise understand his market value. Moreover, capitalization of enterprise is interpreted as the use of part of additional cost on expansion of production or transformation of the again formed profits in a capital as one of parameters of cost with the subsequent use of the got profit on development of production and growth of income. Such two directions can be considered acceptable, if they are examined in intercommunication and is complemented each other.

Taking into account higher викладене, under capitalization of enterprise it follows to understand estimation of cost of enterprise, his lot land securities and other property by the calculation of the resulted sum of the expected profits, got for весь period of his supposed use. She can show up in the real, marketing and market forms. Also it follows to select such concepts as capitalization of property and capitalization of charges.

Key words: market, enterprise, capital, capitalization, property, production, securities, actions, charges, assets, norm of loan to the percent, percents, dividends.

О.С. Кравченко

кандидат економічних наук, доцент
Донецький національний університет економіки
і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

ОБҐРУНТУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КОГНІТИВНОГО ПІДХОДУ

Статтю присвячено розробці алгоритму застосування когнітивного підходу до виявлення реальних проблем, які стримують розвиток підприємства, й ідентифікації причин їх виникнення з метою обґрунтування арсеналу стратегічних альтернатив можливих сценаріїв розвитку підприємства.

Ключові слова: сценарії розвитку, когнітивний підхід, бізнес-модель, концепти, сценарні альтернативи, траєкторія змін.

I. Вступ

Траєкторію розвитку будь-якого підприємства визначають цілі та стратегія їх досягнення. Обґрунтоване формування цілей і стратегій є одним з найважливіших завдань управління. При цьому в умовах підвищеної невизначеності та мінливості зовнішнього середовища підприємство повинно мати в арсеналі своїх сценаріїв розвитку декілька стратегічних альтернатив. Практика й теорія вирішення завдань управління розвитком підприємства показують, що управлінці досить часто стикаються з проблемою чіткого окреслення меж бажаної траєкторії стратегічного розвитку. Ефективність вирішення цього питання залежить, перш за все, від якості подання проблемних знань про розвиток ситуації. До того ж, у реальних практичних ситуаціях при обґрунтуванні вибору найбільш ефективного альтернативного сценарію розвитку першочерговим завданням є виявлення реальних проблем, які стримують розвиток підприємства, і причин їх появи. У цьому аспекті особливого значення набувають інтуїція та знання відповідальної за прийняття рішення щодо оптимальної стратегії розвитку особи. Саме тому питання систематизації та структурування даних стосовно визначення альтернативних сценаріїв розвитку та вибору з них оптимальних є дуже актуальними й потребують подальшого наукового пошуку.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування альтернативних сценаріїв розвитку підприємства на основі когнітивного підходу.

III. Результати

Інваріантність і комплексність процесів прийняття управлінських рішень щодо опису поточного та бажаного стану керованої системи (до якої належить підприємство), генерації й вибору оптимального сценарію розвит-

ку ускладнюється багатогранністю бізнес-моделі, яка створюється для забезпечення її реалізації. До того ж, в умовах динамічного зовнішнього середовища розвиток підприємства зумовлений низкою особливостей:

- багатоаспектністю основних, управлінських, забезпечувальних і бізнес-процесів розвитку, якими описується процес управління бізнес-моделлю підприємства;
- відсутністю достатньої інформації про динаміку бізнес-процесів;
- мінливістю характеру бізнес-процесів у часі тощо.

Зважаючи на ці особливості, бізнес-модель підприємства, на основі якої описується процес генерації альтернативних стратегій розвитку, можна назвати слабоструктурованою системою. Для аналізу й управління такими системами сьогодні широко використовують когнітивний підхід (один з нових напрямів сучасної теорії підтримання та прийняття рішень), що дає змогу побачити та прослідкувати логіку подій при великій кількості взаємозалежних факторів.

Методологію когнітивного моделювання, призначену для аналізу і прийняття рішень у недостатньо визначених ситуаціях, запропонував О. Аксельрод [8]. Вона заснована на моделюванні суб'єктивних уявлень експертів про ситуацію і включає: методологію структуризації ситуації: модель подання знань експерта у вигляді знакового орграфа (когнітивної карти) (F, W) , де F – множина чинників, якими описується ситуація, W – множина причинно-наслідкових відносин між чинниками цієї ситуації; методи аналізу ситуації.

Когнівістика (*cognitive science*) у словнику з програмування та інформатики [2] трактується як наука, що вивчає і моделює принципи організації та роботи природних і штучних інтелектуальних систем. Латинський корінь *cognito* (co – разом і *gnoscere* – знаю) позначає пізнання деякої системи [4] або образу системи.

Перевагою застосування когнівістики до процесів управління розвитком підприємства є можливість здійснення систематизації чинників зовнішнього середовища, встановлення причинно-наслідкових зв'язків між окремими чинниками й оцінка міри їх впливу на генерування та прийняття управлінського рішення щодо альтернативного сценарію розвитку підприємства.

Виходячи з цього вважаємо, що саме когнітивне моделювання є найбільш прийнятним методом аналізу структурних і динамічних особливостей формування бізнес-моделі в зовнішньому та внутрішньому бізнес-середовищі при вирішенні практичних питань обґрунтування альтернативних сценаріїв розвитку підприємства.

Алгоритм реалізації когнітивного підходу (рис. 1) можна відобразити таким чином: дослідження проблеми і визначення мети й завдань дослідження; побудова когнітивної карти; побудова когнітивної моделі та перевірка її адекватності; аналіз розповсюдження збуджень (імпульсів) на графі; вирішення завдань складності, чуттєвості і стабільності систем [3; 7]. Цей підхід до обґрунтування альтернативних сценаріїв розвитку підприємства дає змогу формалізувати і систематизувати процес роботи з проблемною ситуацією за допомогою подання знань про розвиток об'єкта у вигляді когнітивної карти, на основі дослідження якої можна виявити проблемні фактори, визначити структуру проблем (симптоми, причини, суб'єкти) і вирішувати їх.

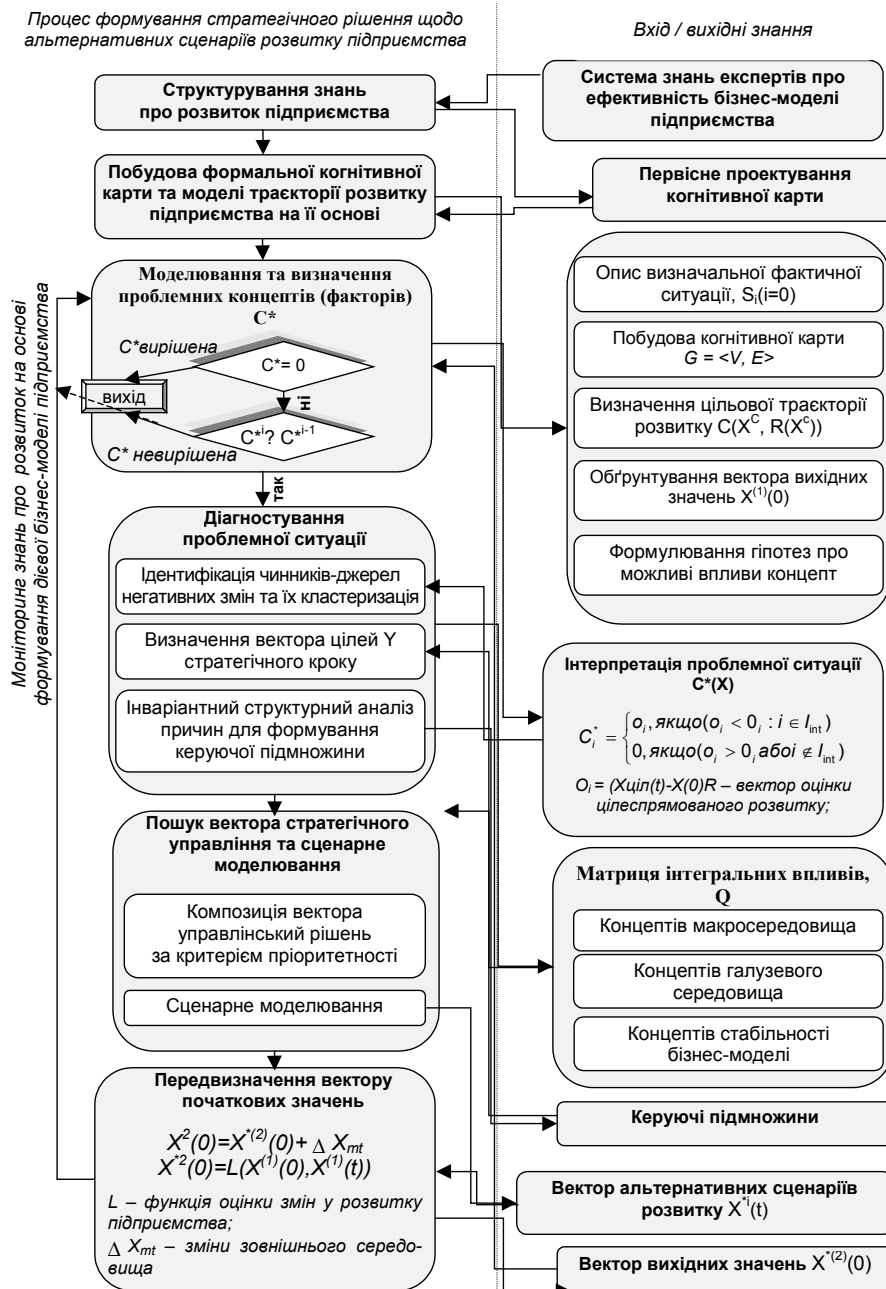


Рис. 1. Схема обґрунтування альтернативних сценаріїв розвитку підприємства на основі когнітивного підходу (розроблено автором на основі [5; 6; 8])

На рис. 1 наведено загальну схему обґрунтування альтернативних сценаріїв розвитку підприємства на основі когнітивного підходу, для реалізації якої розроблено методи оцінювання розвитку ситуації, діагностування причин за допомогою аналізу впливу зовнішнього середовища і конфліктних ситуацій на базі імітаційного моделювання та структурно-цільового аналізу моделі розвитку підприємства у вигляді функціональної когнітивної карти.

Побудова когнітивної карти базується на визначенні знакоорієнтованого графа:

$$\Phi \ll \langle V, E \rangle, X, F \gg \theta > . \quad (1)$$

Вираз $\Phi \ll \langle V, E \rangle, X, F, \theta \gg$ – це кортеж, у якому: $G = \langle V, E \rangle$, $V = \{v_i \mid v_i \in V, i = 1, 2, \dots, k\}$; $E = \{e_i \mid e_i \in E, i = 1, 2, \dots, k\}$; G – когнітивна карта, в якій: V – множина вершин (“концептів”) $V_i \in V, i = 1, 2, \dots, k$, що є елементами досліджуваної системи; E – множина дуг, дуги $e_{ij} \in E, i, j = 1, 2, \dots$; F – відображають взаємозв'язок між вершинами V_i, V_j, V_p ; $X: V \rightarrow \theta$, X – множина параметрів вершин; $X = \{X^{(vi)} \mid X^{(vi)} \in X, i = 1, 2, \dots, k\}$; $X^{(vi)} = \{x^{(i)}_{g_i} \mid x^{(i)}_{g_i} = x_i; \theta - \text{простір параметрів вершин.}$

якщо $g = 1$, то $x^{(i)}_{g_i} = x_i; \theta$ – простір параметрів вершин.

Основними елементами когнітивної карти є фактори (концепти) та причинно-наслідкові зв'язки між ними.

Вплив концепт у досліджуваній ситуації може бути позитивним, негативним або відсутнім: зовнішні фактори можуть впливати на стабільність бізнес-моделі підприємства позитивно (коли збільшення/зменшення одного фактора приводить до збільшення/зменшення іншого) або негативно (коли збільшення/зменшення одного фактора приводить до зменшення/збільшення іншого), або вплив може бути відсутнім (не мати жодного зв'язку з фактором).

Для побудови когнітивної карти необхідно детермінувати вершини (концепти), які безпосередньо досліджуються в рамках моделі. У межах цього дослідження виявлено три групи концепт, що впливають на рівень стабільності бізнес-моделі підприємства (рис. 2).

З метою оцінки сили впливу кожної концепти використовується така шкала ознак впливу (табл.1).

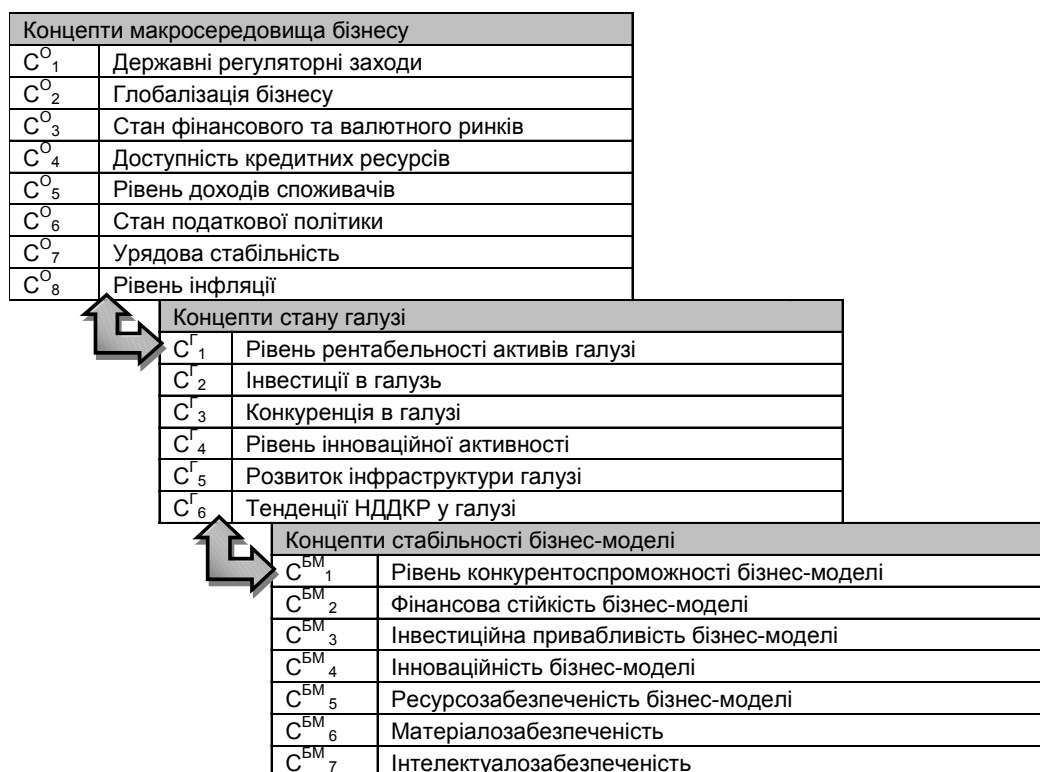


Рис. 2. Вектори концептів, які впливають на альтернативні сценарії розвитку підприємства

Таблиця 1

Шкала якісних оцінок напрямів та сили впливу між концептами	
Характер впливу між концептами	Числові значення змінних
Відсутній	0,0
Дуже слабкий	0,1; 0,2 (-0,1; -0,2)
Слабкий	0,3; 0,4 (-0,3; -0,4)
Помірний	0,5; 0,6 (-0,5; -0,6)
Значний	0,7; 0,8 (-0,7; -0,8)
Істотний	0,9; 1,0 (-0,9; -1,0)

Проблемна ситуація визначається на рівні як коректування концептів бізнес-моделі, так і можливої нейтралізації зовнішніх загроз і з боку макросередовища бізнесу, і з боку стану галузі.

На наступному етапі здійснюється оцінювання адекватності побудованої моделі, дослідження її структури і сценарний аналіз (імпульсне моделювання) можливої динаміки прогнозної зміни стабільності бізнес-моделі з урахуванням впливу концептів макросередовища бізнесу та стану галузі.

Дослідження динаміки можливих траєкторій змін проводиться шляхом внесення модельних імпульсів у вершини когнітивної моделі. Загальне правило "імпульсного процесу" або "сценарного розвитку" (зміна параметрів у вершинах у момент t_{n+1} , якщо в момент часу t_n у вершини надійшли імпульси Q_i), має вигляд:

$$x_i(t_{n+1}) = x_i(t_n) + \sum_{v_j, e=e_{ij} \in E}^{k=1} f(x_i, x_j, e_{ij}) P_j(t_n) + Q(t_{n+1}). \quad (2)$$

Сценарний аналіз полягає в експертному "якісному" аналізі можливих сценаріїв розвитку стабільності, виявленні найгірших і найкращих можливих сценаріїв розвитку і виборі бажаного сценарію залежно від цілей дослідження.

Вибір найкращої стратегії розвитку з набору сценарних альтернатив прийняття управлінських рішень здійснюється за допомогою моделі прийняття рішень "альтернативна матриця" (табл. 2) на основі критерію максимізації математичного сподівання корисності – принципу прийняття раціональних рішень:

$$U(\alpha_i) = \sum_j p_{ij} u_{ij}, i = 1, 2, \dots, n; \quad (3)$$

$$U^0 = \max \alpha_i \{U(\alpha_i)\}, \quad (4)$$

де $U(\alpha_i)$ – математичне сподівання корисності результатів V_{ij} при виборі стратегії α_i з урахуванням станів зовнішнього середовища Θ_j , вираз (4) – правило вибору "раціонального" рішення – максимізації математичного очікування корисності.

Таблиця 2

Альтернативна матриця управлінських впливів щодо забезпечення стабільності бізнес-моделі при різних станах зовнішнього середовища

Сценарні альтернативи (стратегії) розвитку підприємства	Сценарії розвитку ситуації	Стани зовнішнього середовища		
		Θ_1 (песимістичний)	Θ_2 (реалістичний)	Θ_3 (оптимістичний)
Стратегія 1 (α_1)	Сценарій 1	u_{11}, P_{11}, v_{11}^*	u_{12}, P_{12}, v_{12}	u_{13}, P_{13}, v_{13}
...	...	...	...	...
Стратегія i (α_i)	Сценарій i	u_{i1}, P_{i1}, v_{i1}	u_{i2}, P_{i2}, v_{i2}	u_{i3}, P_{i3}, v_{i3}
Стратегія n (α_n)	Сценарій n	u_{n1}, P_{n1}, v_{n1}	u_{n2}, P_{n2}, v_{n2}	u_{n3}, P_{n3}, v_{n3}

* U_{ij} – корисність і результат у стані зовнішнього середовища j; P_{ij} – ймовірності і результати у стані природи j; V_{ij} – результати $P_{ij} \times U_{ij}$

Когнітивний аналіз дав змогу обґрунтувати, що причиною, "рушійною силою" забезпечення стабільності бізнес-моделі є складна мережа базисних концептів макросередовища та стану галузі, а також причинно-наслідкових зв'язків між ними.

IV. Висновки

Отже, когнітивний підхід до розробки і прийняття управлінських рішень стосовно обґрунтування альтернативних сценаріїв розвитку підприємства створює можливість отримання вектора структурованих знань про структуру взаємодії трьох груп концептів: макросередовища бізнесу, стану галузі та стабільності бізнес-моделі.

Результати когнітивного моделювання забезпечують інваріантність управлінських рішень та дають змогу сформулювати комплекс можливих впливів на окремі концепти стабільності бізнес-моделі. Це створює можливість своєчасного обґрунтування раціональних управлінських рішень щодо ефективного сценарію розвитку підприємства при різних станах

зовнішнього середовища. Таке інформаційне забезпечення процесу прийняття рішення дає можливість своєчасно вносити відповідні корективи та мобільно реагувати на них при управлінні розвитком підприємства.

Список використаної літератури

1. Авдеева З.К. Эвристический метод концептуальной структуризации знаний при формализации слабоструктурированных ситуаций на основе когнитивных карт / З.К. Авдеева, С.В. Коврига // Управление большими системами. – Вып. 31. – М. : ИГУ РАН, 2010. – С. 5–35.
2. Борковский А.Б. Англо-русский словарь по программированию и информатике (с толкованиями) / А.Б. Борковский. – М. : Рус. яз., 1987. – 335 с.
3. Горелова Г.В. Исследование слабоструктурированных социально-экономических систем: когнитивный подход [Текст] : монография / Г.В. Горелова, Е.Н. Захарова, С.А. Радченко. – Ростов-н/Д. : Изд-во Рост. ун-та, 2006. – 334 с.

4. Григорьев Э.А. Когнитивная роль интуитивных гипотез и визуального образа моделируемой реальности // CASC. – 2001. – С. 5–16.
5. Коврига С.В. Применение структурно-целевого анализа развития социально-экономических ситуаций / С.В. Коврига, В.И. Максимов // Проблемы управления. – 2005. – № 3. – С. 39–43.
6. Максимов В.И. Структурно-целевой анализ развития социально-экономических ситуаций / В.И. Максимов // Проблемы управления. – 2005. – № 3. – С. 30–38.
7. Максимов В.И. Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений [Электронный ресурс] / В.И. Максимов, Е.К. Корноушенко, С.В. Кацаев. – Режим доступа: <http://www.iis.ru/events/19981130/maximov.ru>.
8. Axelrod R. The Structure of Decision: Cognitive Maps of Political Elites / R. Axelrod. – Princeton : University Press, 1976.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2013.

Кравченко Е.С. Обоснование альтернативных сценариев развития предприятия на основе когнитивного подхода

Статья посвящена разработке алгоритма применения когнитивного подхода к выявлению реальных проблем, сдерживающих развитие предприятия, и идентификации причин их возникновения с целью обоснования стратегических альтернатив возможных сценариев развития предприятия.

Ключевые слова: сценарии развития, когнитивный подход, бизнес-модель, концепты, сценарные альтернативы, траектория изменений.

Kravchenko E. Justification of alternative development scenarios based on a cognitive approach

Practice and theory meet the challenges of management the development of enterprise shows that managers often face the problem of a clear delineation of the boundaries of the desired trajectory of strategic development. The effectiveness of the solution of this question depends primarily on the quality of representation of knowledge about problematic developments. Moreover, in real practical situations in justifying the choice of the most effective alternatives development priority is to identify the real issues that will constrain the development of the company and the reasons for their occurrence. This aspect is particularly important insight and knowledge responsible for making decisions regarding the optimal strategy of the person. The relevance of identified issues necessitates the use of cognitive development algorithm approach to identify the real issues that will constrain the development of the enterprise and identify their causes.

Application cognitive fundamentals to process of management the development of enterprise allowed the author to make systematization environmental factors, to establish causal relationships between individual factors and to assess their degree of influence on the generation and management decision on the alternatives of the enterprise.

The proposed approach creates the possibility of vector -structured knowledge about the structure of the interaction of three groups of concepts: macro business environment, state of the industry and the stability of the business model. The results provide invariance of cognitive modeling management decisions and allow forming a set of possible influences on individual concepts of sustainability business model. This creates the possibility of rational justification for timely management decisions for effective enterprise scenario in different states of the environment. Such information support decision-making process allows time to make adjustments and flexibly respond to the management of enterprise development.

Key words: development scenarios, cognitive approach, business model, concepts, alternative scenarios, the trajectory of change.

УДК 330. 322. 01 (477.64)

Т.В. Пуліна

кандидат економічних наук, доцент

О.В. Коротунова

кандидат технічних наук, доцент

О.С. Замбурська

Запорізький національний технічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

У статті висвітлено нерівномірність економічного розвитку регіонів України з позиції інноваційно-інвестиційної привабливості. Проведено оцінювання інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів України з високим рівнем валового регіонального продукту на душу населення методом моделювання за допомогою виробничої функції Кобба – Дугласа. Здійснено ранжування регіонів України з високим рівнем валового регіонального продукту на душу населення за критерієм інноваційно-інвестиційної привабливості. Визначено регіони з найбільшим рівнем інвестиційної привабливості, що сприяє залученню інвестицій для інноваційного розвитку.

Ключові слова: регіон, інноваційно-інвестиційна привабливість, метод моделювання.

I. Вступ

В економіці Запорізького регіону на сьогодні залишається невирішеною низка проблем, які не лише перешкоджають інноваційному розвитку підприємств регіону, а й стримують інноваційний ривок промисловості регіону в цілому: інвестиційна проблема, проблема фінансування, низький рівень рентабельності підприємств, застаріле обладнання, низький рівень технологічного обміну й науково-технічного співробітництва між підприємствами, тривалий термін окупності інновацій. Усе це свідчить про об'єктивну необхідність пошуку ефективних механізмів інноваційного управління, спрямованих як на подолання зазначених проблем на мікрорівні, так і на розробку загальнодержавної програми підтримки регіональної економіки.

Українськими й зарубіжними вченими О.Ф. Балацьким, А.М. Телиженко, З.С. Варналія, Д.В. Клиновим, Т.В. Пепою [1–3] опубліковано низку фундаментальних праць щодо проблем оцінювання окремих складових економічного потенціалу країни, регіону, території та проблем його раціонального використання. Разом з тим, актуальним є питання оцінювання інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів, що сприяє залученню інвестицій у регіональну економіку.

II. Постановка завдання

Метою статті є удосконалення методики оцінювання інноваційно-інвестиційної привабливості регіону.

III. Результати

Різні регіони України не однакові з економічної точки зору. Вони відрізняються за структурою економіки – на сході країни домінує промислове виробництво, у Криму й Карпатах – туризм, а у великих містах головну роль відіграє сектор послуг.

Різняться й обсяги економік регіонів. Так, наприклад, валовий регіональний продукт (ВРП) м. Києва більше ніж у 10 разів перевищує ВРП Хмельницької, Закарпатської або Волинської областей.

Відрізняються інвестиційна привабливість регіонів, рівень безробіття. Іншими словами, регіони України мають різні рівні розвитку.

Найбільш яскраво це видно на прикладі м. Києва, який лідирує практично за всіма економічними показниками.

Столиця має найвищий ВРП на душу населення, найкраще розвинуті малі підприємства, найнижчий рівень безробіття, до того ж, отримувала у другій половині 2000-х рр. значно більше інвестицій, ніж будь-який інший регіон.

Слід зазначити, що високий ВРП – як у абсолютному значенні, так і на душу населення – не є запорукою розвитку регіону. Регіони сходу України, що мають розвинену експортоорієнтовану промисловість, – Донецька й Луганська області – насправді досить депресивні й у них дуже погано розвинутий малий бізнес.

Для визначення інноваційно-інвестиційної привабливості окремих регіонів України

з високим рівнем ВРП на душу населення використано метод моделювання.

Процес моделювання складається з таких етапів: розробка математичної моделі; дослідження математичної моделі; експертне дослідження; комплексне оцінювання, збір та обробка даних; перевірка моделі на вірогідність; доопрацювання моделі (за необхідності).

Оцінювання інноваційно-інвестиційної привабливості регіону проведемо за допомогою моделі Кобба – Дугласа, яку модернізуємо відповідно до нашої задачі.

Модель Кобба – Дугласа традиційно використовується для прогнозування роботи виробничих підприємств [4]. У загальному випадку виробнича функція пов'язує значення вектора продукції $\bar{Y}$ зі значеннями вектора ресурсів $\bar{X}$ за формулою (1):

$$\bar{Y} = F(\bar{X}, \bar{A}), \quad (1)$$

де $\bar{A} = \{a_1, a_2, \dots, a_p\}$ – вектор параметрів виробничої функції.

Схематично це відображено на рис. 1.

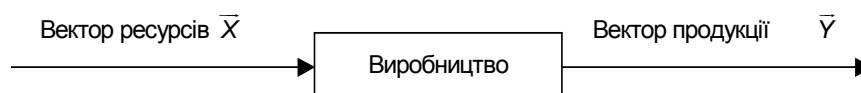


Рис. 1. Схематичне відображення виробництва

Найбільш впливовими складовими вектора ресурсів є матеріальні витрати, основні виробничі фонди та кількість персоналу, яка відображає живу працю. Загалом модель Кобба – Дугласа має такий вигляд (2):

$$Y = a_0 X_1^{a_1} X_2^{a_2} X_3^{a_3}, \quad (2)$$

де Y – валова продукція, тис. грн;

X_1 – матеріальні витрати, тис. грн;

X_2 – основні виробничі фонди, тис. грн;

X_3 – кількість персоналу, осіб;

a_0, a_1, a_2, a_3 – коефіцієнти, які знаходяться методом регресійного аналізу відповідно до статистичних даних.

Інвестиції можуть бути витрачені на будь-який з факторів виробництва, однак на загальну схему подальшої розробки моделі не впливає, на який саме, тому зупинимось на випадку вкладання інвестицій у матеріальні витрати. Унаслідок того, що інвестиції входять до складу матеріальних витрат, матеріальні витрати можна розписати як суму (3):

$$X_1 = I + X, \quad (3)$$

де I – обсяг інвестицій, тис. грн;

X – обсяг інших матеріальних витрат, тис. грн.

Обсяг інвестицій I також можна відобразити як частку матеріальних витрат (4):

$$I = K \cdot X_1, \quad K = I/X_1, \quad (4)$$

де коефіцієнт K показує, яку частку із загального обсягу матеріальних витрат X_1 становлять інвестиції. Виходячи з цього, обсяг інших матеріальних витрат (не інвестицій) становить (5):

$$X = (1 - K) \cdot X_1, \quad (5)$$

звідки:

$$X_1 = K \cdot X_1 + X. \quad (6)$$

Співвідношення (5) та (6) дають можливість модернізувати модель Кобба – Дугласа відповідно до задачі, що розглядається (7) та (8):

$$Y = a_0 (I + X)^{a_1} X_2^{a_2} X_3^{a_3}, \quad (7)$$

$$Y = a_0 (KX_1 + X)^{a_1} X_2^{a_2} X_3^{a_3}. \quad (8)$$

Отримані вирази відрізняються від загальновідомої моделі тим, що до їх складу входять інвестиції в абсолютному значенні I (вираз (7)), або у відносному значенні K (вираз (8)).

Вираз (9) дає змогу проаналізувати вплив інвестицій на швидкість змін валового регіонального продукту. Швидкість змін характеризується першою похідною (9):

$$\begin{aligned} Z = \frac{\partial Y}{\partial I} &= \frac{\partial}{\partial I} [a_0 (I + X)^{a_1} X_2^{a_2} X_3^{a_3}] = \\ &= a_0 a_1 (I + X)^{a_1 - 1} X_2^{a_2} X_3^{a_3}. \end{aligned} \quad (9)$$

Виходячи з цього, ми пропонуємо новий критерій інноваційно-інвестиційної привабливості регіону, який відображає швидкість змін обсягу валового регіонального продукту залежно від обсягу інвестицій (10):

$$\begin{aligned} Z &= a_0 a_1 (I + X)^{a_1 - 1} X_2^{a_2} X_3^{a_3} = \\ &= Y \frac{a_1}{I + X}. \end{aligned} \quad (10)$$

Використовуючи отримані формули, розробимо алгоритм оцінювання інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів України (рис. 2).

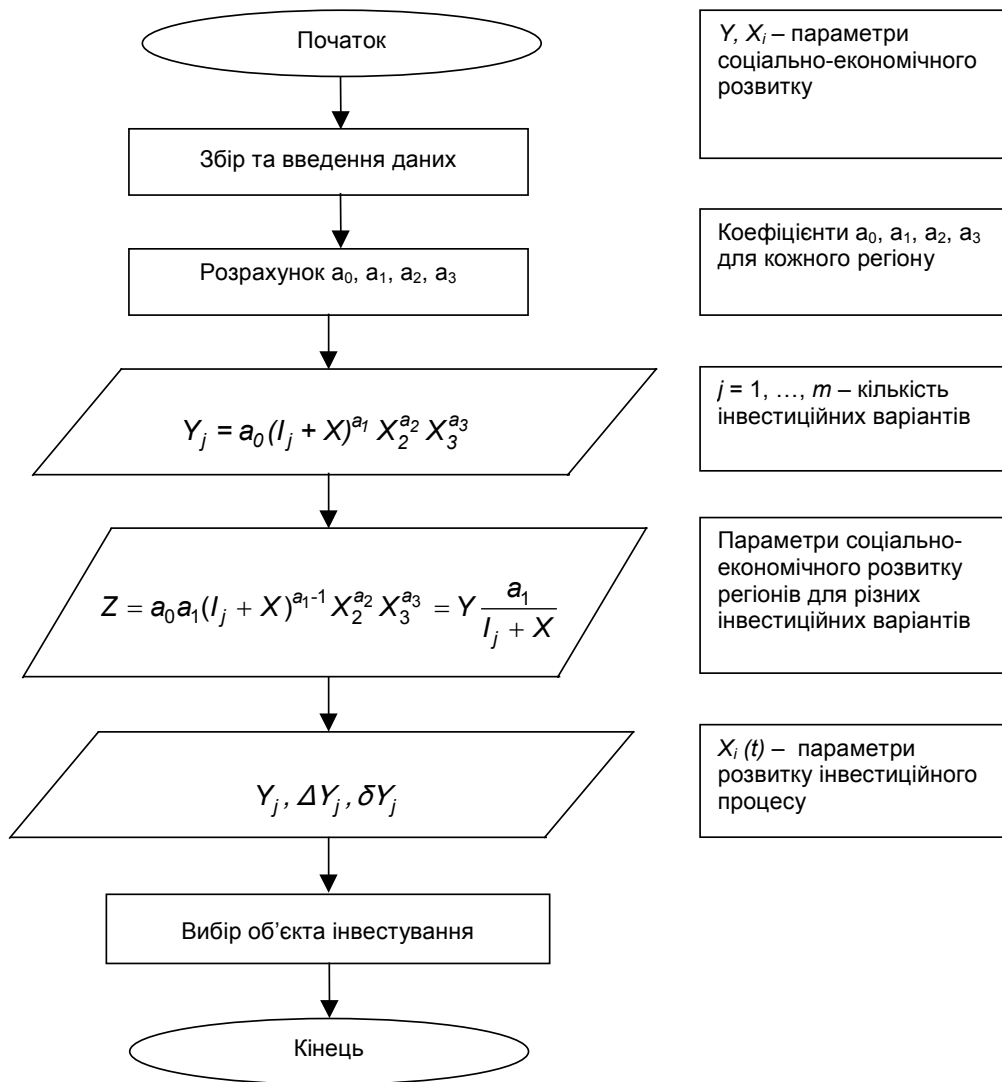


Рис. 2. Алгоритм оцінювання інноваційно-інвестиційної привабливості регіону

Дамо пояснення щодо розробленого алгоритму. На базі зібраних і введених статистичних даних [5] розраховуються коефіцієнти моделі Кобба – Дугласа для кожного регіону.

Далі за допомогою модернізованої моделі розраховуються різні інвестиційні варіанти та параметри соціально-економічного розвитку регіонів, на підставі яких обирається об'єкт інвестування за критеріями (11) та (12):

$$\Delta Y_j = Y_j - Y, \quad (11)$$

де j – варіанти;

Y_j – валовий регіональний продукт, тис. грн; ΔY_j – абсолютний приріст валового внутрішнього продукту, тис. грн;

$$\delta Y_j = \frac{\Delta Y_j}{Y} \cdot 100\%, \quad (12)$$

де δY_j – відносний приріст валового регіонального продукту.

Для реалізації розробленого алгоритму була створена програма обчислень на ПЕОМ з використанням стандартного пакета Microsoft Excel.

Коефіцієнти a_i як параметри регресії встановлюються методами регресійного аналізу.

Модель видає коефіцієнт детермінації та F-статистику Фішера (тобто проводиться перевірка моделі на вірогідність і за необхідності алгоритм повторюється декілька разів до досягнення потрібного рівня вірогідності).

Розрахунки проводилися з урахуванням трьох варіантів залучення інвестицій. Розглянемо розрахунки для підприємства Запорізького регіону. Дані зведено у табл. 1.

Результати обчислень дають модель Кобба – Дугласа для Запорізького регіону:

$$Y = 1,6 \cdot 10^{-19} \cdot X_1^{0,29} X_2^{1,19} X_3^{5,51}. \quad (13)$$

Результати розрахунків зведено у табл. 2.

Таблиця 1

Статистичні дані для Запорізького регіону

Роки	Кількість працівників, млн осіб	Капітальні інвестиції, у фактичних цінах, млн грн	Вартість основних засобів, млн грн	Валовий регіональний продукт, у фактичних цінах, млн грн
2007	849,4	7197	115 057	33 158
2008	850,4	8445	136 124	42 445
2009	824,2	8445	154 835	37 446
2010	825,7	7368	227 548	42 736

Таблиця 2

Результати розрахунків для Запорізького регіону

№ варіанта	Обсяг інвестицій I, млн грн	Валовий регіональний продукт Y, млн грн	Абсолютний приріст ΔY , млн грн	Відносний приріст δY , %	Швидкість змін, Z
1	100	42 767	31	0,07	0,313
2	500	42 893	157	0,37	0,313
3	1000	43 049	313	0,73	0,313

Розрахунки проводилися з урахуванням трьох варіантів залучення інвестицій.

Результати розрахунків для регіонів України зведені у табл. 3. Проведений аналіз математичної моделі за даними табл. 3

показав, що при інвестиціях (I) в основні засоби (100; 500; 1000 млн грн) найбільш привабливим за абсолютним та відносним приростами та швидкістю змін є Донецький регіон.

Таблиця 3

Результати розрахунків по регіонах України

Регіон	Функція Кобба – Дугласа	Абсолютний приріст ΔY , млн грн			Відносний приріст δY , %			Швидкість змін при інвестиціях (I) в основні засоби (100; 500; 1000 млн грн)		
		100	1000	2000	100	1000	2000	100	1000	2000
Київська обл.	$Y = 6,1 \cdot 10^{-32} \cdot X_1^{1,2} X_2^{-0,14} X_3^{-11,26}$	-21	-103	-204	-0,05	-0,23	-0,45	-0,207	-0,204	-0,200
м. Київ	$Y = 3,6 \cdot 10^{-16} \cdot X_1^{-0,62} X_2^{0,23} X_3^{7,05}$	4	22	44	0	0,01	0,02	0,044	0,044	0,044
Автономна Республіка Крим	$Y = 3,97 \cdot X_1^{0,42} X_2^{0,59} X_3^{-0,27}$	12	59	119	0,04	0,18	0,37	0,119	0,119	0,119
Полтавська обл.	$Y = 3,6 \cdot 10^{-55} \cdot X_1^{2,68} X_2^{-1,92} X_3^{-18,3}$	-48	-239	-476	-0,11	-0,54	-1,08	-0,48	-0,476	-0,472
Запорізька обл.	$Y = 1,6 \cdot 10^{-19} \cdot X_1^{0,29} X_2^{1,19} X_3^{5,51}$	31	157	313	0,07	0,37	0,73	0,313	0,313	0,313
Львівська обл.	$Y = 52,2 \cdot X_1^{0,32} X_2^{0,33} X_3^{-0,04}$	7	34	67	0,02	0,08	0,16	0,067	0,067	0,067
Херсонська обл.	$Y = 2,6 \cdot 10^{-7} \cdot X_1^{0,07} X_2^{0,97} X_3^{2,19}$	26	131	262	0,17	0,84	1,86	0,262	0,262	0,262
Донецька обл.	$Y = 1,08 \cdot 10^{-55} \cdot X_1^{-1,11} X_2^{1,77} X_3^{16,59}$	50	252	503	0,04	0,2	0,39	0,503	0,503	0,504
Україна	$Y = 1,7 \cdot X_1^{0,63} X_2^{0,34} X_3^{0,03}$	5	28	56	0	0	0,01	0,056	0,056	0,056

Друге місце при інвестиціях (I) в основні засоби (100; 500; 1000 млн грн) посідає Запорізький регіон.

На третьому місці при інвестиціях (I) в основні засоби (100; 500; 1000 млн грн) – Херсонський регіон.

IV. Висновки

У ході дослідження здійснено оцінювання інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою модернізованої моделі Кобба – Дугласа. Так, за допомогою критерію оцінювання інноваційно-інвестиційної привабливості регіону, що відображає швидкість змін залежно від обсягу інвестицій, оцінено інноваційно-інвестиційну привабливість окремих регіонів України з високим рівнем ВРП на душу населення.

У статті наведено розрахунки для декількох варіантів інноваційно-інвестиційного розвитку окремих регіонів України з високим рівнем ВРП на душу населення, а дані зведено

в таблицю оцінювання інвестицій. Так, розрахунки показали, що найвищу інноваційно-інвестиційну привабливість мають Донецький, Запорізький та Херсонський регіони.

Перспективою подальших наукових розробок у цьому напрямі є вивчення можливості створення неіндустріальних кластерів у цих регіонах.

Список використаної літератури

1. Балацкий О.Ф. Прогнозирование социально-экономического потенциала территории: методические подходы / О.Ф. Балацкий, А.М. Телиженко // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2008. – № 2. – С. 5–14.
2. Варналії З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / за ред. З.С. Варналії. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
3. Клиновий Д.В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України:

- навч. посіб. / Д.В. Клиновий, Т.В. Пепа. – К. : Центр навч. літ., 2006. – 728 с.
4. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента / Г.Д. Ковалев. – М. : Юнити, 2009. – 382 с.
5. Офіційний сайт Держкомстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2013.

Пулина Т.В., Коротунова Е.В., Замбурская Е.С. Определение инновационно-инвестиционной привлекательности региона

В статье рассмотрена неравномерность экономического развития регионов Украины с позиции инновационно-инвестиционной привлекательности. Проведена оценка инновационно-инвестиционной привлекательности регионов Украины с высоким уровнем валового регионального продукта на душу населения методом моделирования с помощью производственной функции Кобба – Дугласа. Проведено ранжирование регионов Украины с высоким уровнем валового регионального продукта на душу населения по критерию инновационно-инвестиционной привлекательности. Определены регионы с наибольшим уровнем инвестиционной привлекательности, что способствует привлечению инвестиций для инновационного развития.

Ключевые слова: регион, инновационно-инвестиционная привлекательность, метод моделирования.

Pulina T., Korotunova O., Zamburska E. Determination of innovatively investment appeal of the region

Non-uniformity of economic development in regions of Ukraine from a line item innovatively-investment appeal is considered.

It is proved that the creation and development of not industrial cluster associations of the enterprises is influenced by the considerable impact of the main parts of the economic capacity of the region.

Economic capacity of the region from the point of view of its formation is a resultant of many components. All resources are directly or indirectly connected to its functioning and development are elements of economic potential.

The simulation method for an assessment of economic capacities of regions of Ukraine with the high level of GRP per capita, from a line item innovatively-investment appeal is used.

Process of simulation consists of the following stages: development of a mathematical model, research of a mathematical model; expert research; complex assessment, collection and data handling, the model check of reliability; refinement model.

The assessment innovatively-investment appeal of regions of Ukraine with the high level of a bulk regional product per capita by means of production function of Kobb – Douglas which was upgraded according to our task is carried out.

The model of Kobb – Douglas is traditionally used for prediction of operation of manufacturing enterprises. The calculations for several options innovatively-investment development of certain regions of Ukraine with the high level of GRP per capita are given. The data is tabulated and presents the assessment of investments.

Ranging of regions of Ukraine with the high level of a bulk regional product per capita is carried out using the criterion of innovatively-investment appeal.

By means of criterion of an assessment innovatively-investment appeal of the region, which reflects the speed of changes depending on the volume of investment, the assessment innovatively-investment appeal of certain regions of Ukraine with the high level of GRP per capita is realized.

The regions with the greatest level of investment appeal are defined, which promotes attraction of investments for innovative development.

Key words: reegion, innovatively-investment appeal, simulation method.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.225.66

О.В. Венгеровакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ЯК ФАКТОРА ЗБІЛЬШЕННЯ БЮДЖЕТНИХ НАДХОДЖЕНЬ

У статті розглянуто сутність і види податкового стимулювання, розкрито зміст поняття "податкове стимулювання як фактор збільшення бюджетних надходжень". Встановлено, що податкове стимулювання впливає не лише на зростання економічної активності, а й на рівень мінізації доходів і прибутків. Запропоновано показник, за допомогою якого можна визначити ефективність податкового стимулювання як фактора збільшення бюджетних надходжень.

Ключові слова: податкове стимулювання, податкова пільга, бюджетні надходження, податкова база, ефективність, ставка податку.

I. Вступ

Податки є основним джерелом надходжень бюджету, що формують його дохідну частину. Вдало розроблена бюджетно-податкова політика здатна забезпечити сталий економічний розвиток у державі, що сприятиме зменшенню дефіциту бюджету. Це, у свою чергу, дасть змогу підвищити рівень життя населення, який в Україні є низьким. Податкове стимулювання відіграє важливу роль як один з інструментів бюджетно-податкового механізму, що впливає на рівень економічної активності суб'єктів господарювання та фізичних осіб. Але, водночас, серед науковців зустрічаються як прибічники податкового стимулювання, так і його противники. Так, існує думка, що податкові пільги призводять до ринкового викривлення розподілу ресурсів. Разом з тим, західні економісти вважають, що застосування податкових пільг є необхідним, але за умови зваженого підходу до їх встановлення та обґрунтованості. Питання податкового стимулювання досліджувалось багатьма науковцями, зокрема такими, як Ю. Іванов, Є. Лазарева, І. Луніна, М. Мельник, О. Семерак, Д. Серебрянський, А. Соколовська, Л. Тарангул, А. Цимбалюк, І. Ясенова та ін. Незважаючи на численні публікації, не існує єдиного підходу до оцінювання ефективності податкового стимулювання як фактора збільшення бюджетних надходжень. Це зумовлює необхідність проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

II. Постановка завдання

Мета статті – запропонувати підхід до оцінювання податкового стимулювання, що дасть змогу визначити найбільш прийнятну податкову ставку, за якої відбувається збільшення податкових надходжень завдяки розширенню податкової бази.

III. Результати

Перш за все, розглянемо поняття "податкове стимулювання". На думку науковця Л. Тарангул, це поняття означає "вплив держави на національну економіку через податковий механізм, за допомогою якого відбувається заохочення до певного виду діяльності через створення прозорих, адміністративно зручних, привілейованих умов" [1, с. 68].

Досить широку класифікацію різновидів податкового стимулювання подають у своїй праці [3] Є. Лазарева та І. Ясенова. Важливою для нашого дослідження є класифікація за важелями податкового стимулювання, за якої виділяють такі види стимулів: податкові пільги, спрощення податкового адміністрування, податкова угода [3].

Під податковою пільгою слід розуміти звільнення від сплати податків (податкові канікули), зниження податкової ставки, зменшення бази оподаткування, відтермінування зобов'язання щодо сплати податку тощо. Спрощення податкового адміністрування – це зменшення податкового навантаження на платників податку, кількості податків та спрощення процедури їх сплати. І, нарешті, податковою угодою є договірне зменшення податкового зобов'язання чи часу його

сплати, розстрочка податкової заборгованості, звільнення від податкового зобов'язання.

На нашу думку, поняття "податкове стимулювання як фактор збільшення бюджетних надходжень" означає, що завдяки виваженій податковій політиці і зниженню податкових ставок відбудеться збільшення податкової бази за рахунок зростання економічної активності та валового внутрішнього продукту, а також зростання приливу інвестицій, що й приведе до збільшення податкових надходжень.

Незважаючи на велику кількість публікацій, у яких розглянуто стимулювальну функцію податків, економіст С. Терьохін вважає, що закріплення за податками стимулювальної функції неможливе, адже податки обмежують свободу платника, а тому податкові пільги є лише інструментом зменшення фіскального пригнічення [5]. Із цим твердженням важко не погодитись, адже справжній стимулювальний вплив на діяльність суб'єктів господарювання справляють попит на продукцію та можливість отримання прибутку. Будь-яка ставка податку на прибуток не зможе сама собою стимулювати господарючого суб'єкта до підприємницької діяльності.

Особливо це стосується країн з високим рівнем тіньової економіки. За таких умов мова йде не про стимулювання виробництва, а про правдиве відображення у звітності прибутків підприємства. Отже, можна стверджувати, що податкове стимулювання в умовах існування тіньової економіки впливає на рівень тінізації доходів та прибутку.

Так, у 2012 р. Державна податкова служба заявила, що обсяг тіньового сектору української економіки становить як мінімум 350 млрд грн на рік. Ці кошти, за оцінками фіскальних органів, розподіляються таким чином: 170 млрд грн становить зарплата в "конвертах", 100 млрд грн – доходи власників активів – виведення безготівкових коштів у готівкову форму або на іноземні рахунки в іноземних банках, 35 млрд грн – неофіційні платежі, 45 млрд грн – основні засоби, матеріальні ресурси й послуги тіньового сектору [2].

Зважаючи на це, слід зазначити, що позитивний ефект від податкового стимулювання отримати можна. Так, західні науковці вважають, що зниження податкових ставок веде до зменшення диспропорцій, яке позитивно впливає на розвиток економіки. При цьому вчені зауважують, що такого ефекту можна досягти лише при застосуванні податкових пільг протягом тривалого часу [6].

Розглянемо ефективність податкового стимулювання як фактора збільшення бюджетних надходжень, якого можна досягти або за рахунок зростання податкової бази,

що може виникнути внаслідок приросту ВВП – як результат стимулювання економіки, або через зменшення тіньового сектору економіки.

Спробуємо привести оцінювання ефективності податкового стимулювання, що впливає на зростання надходжень бюджету, до математичного вигляду. Для прикладу візьмемо податок на прибуток підприємств.

Нехай база оподаткування певного бюджетного періоду за податком на прибуток B_1 , а базова ставка податку t_0 , тоді податкові надходження (BR_0 – budgetary receipts) визначаються за формулою:

$$BR_0 = B_1 \times t_0. \quad (1)$$

У разі надання суб'єктам господарювання податкових пільг, що виражаються зниженням базової ставки до певного рівня t_1 (але $t_1 \neq 0$), держава несе певні бюджетні витрати (BC – budgetary costs), які можна розрахувати за такою формулою:

$$BC = B_1 \times (t_0 - t_1). \quad (2)$$

Тоді бюджетні надходження за умови застосування податкових пільг будуть виражатися формулою:

$$BR_1 = B_1 \times t_1. \quad (3)$$

Виходячи з вищенаведених формул і обмеження, що $t_1 \neq 0$, показник ефективності податкового стимулювання можна подати таким чином:

$$E = \frac{BR_1}{BC} = \frac{B_1 \times t_1}{B_1 \times (t_0 - t_1)}. \quad (4)$$

Якщо $E > 1$, то податкове стимулювання є ефективним, адже рівень бюджетних витрат нижчий за надходження. Якщо ж $E < 1$, то це вказує на неефективність податкового стимулювання, адже бюджетні надходження будуть нижчими за витрати. Але цей показник відображає ефективність застосування податкового стимулювання в певному бюджетному періоді. Західні ж фахівці рекомендують застосовувати таке стимулювання у тривалому періоді, тоді й показник ефективності має порівнювати не лише результат і витрати, а й ураховувати зміни в порівнянні з попередніми періодами. Для цього необхідно, щоб темп приросту реального ВВП мав значення більше від одиниці протягом дії податкової пільги. Це вказуватиме на збільшення податкової бази.

Звичайно, в реальних умовах іноді застосовують пільгову ставку податку, що дорівнює 0. Слід зазначити, що таке стимулювання слід застосовувати обережно, адже воно є інфляційним і знижує фіскальну функцію того чи іншого податку. Тому можна стверджувати, що при $t_0 \rightarrow 0$ показник ефек-

тивності податкового стимулювання також $E \rightarrow 0$.

Застосування показника оцінювання ефективності податкового стимулювання на практиці дасть змогу визначити найбільш прийнятну податкову ставку, за якої відбувається збільшення бюджетних надходжень завдяки розширенню податкової бази.

IV. Висновки

Податкове стимулювання є важливим фактором не лише економічного зростання, а й збільшення бюджетних надходжень. Зниження податкової ставки може не тільки впливати на активізацію діяльності суб'єктів господарювання, а й зменшувати рівень тінізації економіки. При цьому західні експерти наголошують, що податкові пільги дають позитивний ефект лише за використання протягом тривалого часу, інакше вони можуть стати поштовхом до інфляційних процесів.

Ефективність податкового стимулювання як фактора збільшення бюджетних надходжень запропоновано оцінювати шляхом застосування показника, що є співвідношенням отриманих податкових надходжень при використанні пільгової ставки оподаткування до витрат бюджету, які становлять різницю між базовою ставкою та пільговою, помноженою на податкову базу. Застосування цього показника дасть змогу визначити, наскільки можна знизити податкову ставку, зберігши при цьому фіскальну функцію податку.

Список використаної літератури

1. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : монографія / за заг. ред. Л.Л. Тарангул. – Ірпінь : Нац. унів-т ДПС України, 2012. – 515 с.
2. ДПСУ: “Обсяг тіньового сектора економіки складає не менше 350 млрд грн на рік” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/top/rubric/gnsu-obem-tenevogo-sektora-ekonomiki-sostavlyayet-ne-menee-19082012162000>.
3. Лазарева Є.В. Систематизація заходів податкового стимулювання інноваційного розвитку економіки [Електронний ресурс] / Є.В. Лазарева, І.Б. Ясенова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ei/2012_49/Lazareva.pdf.
4. Семерак О. Економіко-математичне моделювання впливу податкових ставок / О. Семерак // Вісник Львівського університету. Серія: Економіка. – 2004. – Вип. 33. – С. 251–257.
5. Терьохін С. Доповідь першого заступника голови Комітету з питань фінансів та банківської діяльності Верховної Ради України, голови Підкомітету з питань податків та митної справи. – К., 2000.
6. Cochrane John H. Fiscal Stimulus, Fiscal Inflation or Fiscal Fallacies? [Electronic resource] / John H. Cochrane. – Mode of access: <http://faculty.chicagobooth.edu/john.cochrane/research/papers/fiscal2.htm>.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2013.

Венгерова Е.В. Оценка эффективности налогового стимулирования как фактора увеличения бюджетных поступлений

В статье рассмотрены сущность и виды налогового стимулирования, раскрыто понятие “налоговое стимулирование как фактор увеличения бюджетных поступлений”. Установлено, что налоговое стимулирование влияет не только на рост экономической активности, но и на уровень тенезации доходов и прибыли. Предложен показатель, с помощью которого можно определить эффективность налогового стимулирования как фактора увеличения бюджетных поступлений.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, налоговая льгота, бюджетные поступления, налоговая база, эффективность, ставка налога.

Vengerova O. Assessment of tax incentives efficiency as a factor to increase budgetary receipts

In the article the nature and types of tax incentives are considered. Tax incentives – the state's influence on the national economy through the tax mechanism by which the promotion is to a certain type of activity through the creation of transparent administrative convenience, preferred conditions. The category of “assessment of tax incentives efficiency as a factor to increase budgetary receipts” is determined by author. It means that due to prudent fiscal policies and lowering tax rates will increase the tax base by increasing economic activity and GDP, and rising tide of investments that will lead to growing tide of investments that will lead to increased tax receipts.

The attempts of complex study of the budget support and tax stimulation problems of the national economy were reflected in the domestic science and practice. However, there are separate aspects of these works which are not systematic and do not include the economic evaluation of the efficiency of such instruments. This problem is going on the stage of public discussion.

Found that tax incentives affect not only the growth in economic activity, but also on the level of shadow incomes and profits. Tax incentives is not stimulating production, but only true in the reporting of profits in the shadow economy. Western experts stress that tax incentives bring positive effects only using for a long time, or they can be the impetus for inflation.

In this article the efficiency of tax incentives as a factor increasing the revenue that can be achieved either by increasing the tax base, which may be due to GDP growth or by reducing the shadow economy is discussed.

In the article the indicator by which to determine the assessment of tax incentives as a factor to increase budgetary receipts are suggested. The efficiency of tax incentives as a factor to increase budgetary receipts is proposed to estimate by applying the rate that is the ratio of tax revenues derived using the preferential tax rate to the budgetary expenditures. The use of this indicator will determine how government can reduce the tax rate, while maintaining fiscal function of tax.

Key words: *tax incentives, tax benefits, budgetary receipts, tax base, efficiency, tax rate.*

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблеми чинної системи адміністрування податків і зборів, розглянуто заходи з боку органів ДПС України щодо поліпшення ситуації, що склалася. Наведено рекомендації, які можуть сприяти поліпшенню вітчизняної системи податкового адміністрування.

Ключові слова: податкова система, система адміністрування податків, державна податкова служба.

I. Вступ

Дослідження проблем податкового адміністрування безпосередньо пов'язано з підвищенням ефективності податкової системи, якісним поліпшенням збирання податків.

Прийняття Податкового кодексу України і його подальше вдосконалення створили правове поле для розвитку податкового адміністрування, яке можна розглядати як складну систему з її підсистемами, взаємозв'язками та якісними характеристиками, що динамічно розвиваються.

На сьогодні чинна система податкового адміністрування в Україні потребує подальшої розробки наукових основ її побудови, пошуку й розробки нових форм і методів податкового адміністрування, що базуються на вищому якісному змісті всіх його складових.

Одним з найважливіших завдань є вживання заходів з мобілізації додаткових бюджетних доходів і одночасного скорочення витрат, пов'язаних з виконанням податкових зобов'язань, у тому числі за рахунок упровадження сучасних технологій податкового адміністрування.

Розробка методологічних основ податкового адміністрування, адекватних сучасним вимогам економічного розвитку, є важливим напрямом наукового пошуку. Його результати дадуть змогу отримати теоретико-методологічну основу ефективної реалізації податкової політики держави й збагатити вітчизняну теорію та практику оподаткування.

Таким чином, актуальність теми дослідження зумовлена тим, що податкове адміністрування є одним з механізмів підвищення ефективності податкової системи країни, її керованості і якісної зміни податкових відносин в економіці.

Як методичні підходи до дослідження проблеми податкового адміністрування використано теоретичні положення А. Сміта, Д. Рікардо, А. Вагнера, Ф. Нітті, Е. Селігмена, К. Еєберга, Д. Кейнса, М. Фрідмана,

Д. Стигліця та інших учених. Проблеми розвитку податкової системи та податкового адміністрування висвітлено в працях Г. Доффа, В. Колмана, Л. Фореста та ін.

Сучасний етап дослідження податків, оподаткування та податкового адміністрування представлений працями відомих фахівців у галузі фінансів і податків: А.В. Бризгаліна, Л.І. Гончаренко, І.В. Горського, В.В. Гусєва, А.З. Дадашева, А.І. Іванєва, В.А. Кашина, І.В. Караваєвої, В.Г. Князева, Л.Н. Ликової, Л.Я. Маршавіної, О.А. Міропової, Л.П. Павлової, В.Г. Панскова, А.Б. Паскачев, С.Г. Пепеляєва, Г.Б. Поляк, А.П. Почінка, В.М. Пушкарьової, М.В. Романовського, Б.М. Сабанті, Н.Н. Тютюрюкова, В.Н. Фролова, Ф.Ф. Ханафєєва, Д.Г. Черніка, С.Д. Шаталова, Т.Ф. Юткіної та ін.

Науковій розробці теоретичних основ системи податкового адміністрування присвячено не одне дослідження, у межах яких тією чи іншою мірою приділено увагу її організаційним, технологічним та функціональним аспектам.

Саме тому вдосконалення податкового адміністрування, надання йому нових аспектів регуляторної та організаційної функцій є важливим державним завданням.

Сьогодні є можливість простежити розвиток податкового адміністрування в зарубіжних країнах і виявити загальні риси його еволюції. Проте історичний досвід показує, що в Україні не уникнути від неминучої на стадії становлення податкових відносин специфіки адміністрування, якими б привабливими не здавалися його зарубіжні форми й методи.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати розвиток теоретико-методологічних основ системи податкового адміністрування й розробити практичні рекомендації щодо підвищення результативності її функціонування в межах української податкової системи.

III. Результати

Податки завжди були і є найважливішим інструментом здійснення економічної полі-

тики держави. Разом з тим держава тільки в тому випадку може реально використовувати податки через властиві їм функції, насамперед фінансову й регуляторну, якщо в суспільстві створена атмосфера поваги до податків, заснована на розумінні економічної необхідності існування системи оподаткування та встановлених державою конкретних правил справляння податків.

В Україні в останнє десятиліття реалізується курс на полегшення податкового навантаження господарюючих суб'єктів шляхом зниження податкових ставок, скасування окремих податків і зняття невиннованих обмежень, що значно покращує умови для ведення бізнесу та виконання податкових зобов'язань.

Разом з тим утворення значних сум заборгованості до бюджетів усіх рівнів свідчить про необхідність вжиття дієвих заходів, спрямованих на підвищення результативності та ефективності системи податкового адміністрування.

У наукових працях викладаються різні трактування змісту податкового адміністрування. Різноманітність підходів до дослідження системи податкового адміністрування зумовлена складністю досліджуваного об'єкта й відсутністю законодавчого визначення поняття "податкове адміністрування" [2].

Усе це свідчить про те, що зміст і механізми податкового адміністрування вимагають подальшого наукового дослідження. Крім того, кризові явища в розвитку економіки також ставлять перед фінансовою наукою нові проблеми. Їх вирішення пов'язано, перш за все, із забезпеченням стабільних надходжень до бюджетів різних рівнів, оскільки від цього залежить реалізація не тільки поточних, а й перспективних завдань економічного розвитку.

Сучасні ринкові умови надають системі податкового адміністрування особливої значущості й глибокого економічного змісту. Разом з тим вимоги, пропоновані до цієї системи, стають щороку вищими.

Податкове адміністрування являє собою управлінську діяльність особливо уповноважених органів з реалізації відносин, що виникають у процесі здійснення податкового контролю та притягнення до відповідальності за вчинення податкових правопорушень, з метою фінансового забезпечення діяльності держави.

Визначено склад функцій і форм податкового адміністрування. На нашу думку, сутність його як форми управління виявляється через такі функції: прогнозування, облік, контроль, регулювання і примус.

Деякі вчені-економісти виділяють окремо функцію планування. Що стосується запропонованої нами функції примусу, то вона, навпаки, є невід'ємним атрибутом інституту адміністрування, де існують чітко виражені відносини влади та підпорядкування. Крім

цього, ми додатково науково обґрунтовано виділяємо функцію обліку.

Спеціальними принципами податкового адміністрування є:

- некорупційність;
- однаковість і централізація;
- нейтральність і незалежність;
- результативність та ефективність.

Для підвищення якості податкового адміністрування необхідна комплексна модернізація податкової служби.

У століття бурхливого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій реалізувати будь-яку установку податкової політики без опори на ці технології є нереальним завданням. Саме тому одним з основних напрямів удосконалення податкового адміністрування та підвищення ефективності роботи податкових органів є повномасштабна їх модернізація, яка передбачає широке застосування сучасних інформаційних технологій [3].

Для скорочення витрат на податкове адміністрування, підвищення його якості й виключення основи для корупційної складової роботи податківців запропоновані рішення щодо розвитку автоматизованих процесів адміністрування та безконтактні способи взаємодії з платниками податків.

Основний потенціал податкових органів, як і будь-якої іншої державної структури, прихований у кадрах. Якби реформи не проводилися, які б новітні технології не вводилися і які б сприятливі зовнішні й внутрішні умови не існували, без добре підготовленого персоналу високої ефективності службової діяльності досягти неможливо.

Щоб забезпечити високий рівень професіоналізму та відповідальності цивільних службовців податкових органів, слід починати з їх якісного підбору, для чого необхідні сучасні методики визначення рівня кваліфікаційної підготовки, професійної придатності претендентів. Важливо також забезпечити раціональну розстановку кадрів з використанням науково обґрунтованих нормативів праці.

Провідною ланкою податкового адміністрування є податковий контроль, який поділяється на попередній, поточний і наступний [4]. Однак у практиці роботи податкових органів на сьогодні найбільш поширений такий контроль. На нашу думку, завдання державного контролю – не стільки виявити правопорушення й покарати винного, скільки запобігти самій можливості правопорушень. Саме перші два (попередній і поточний) реалізують превентивну функцію податкового контролю.

З метою поліпшення податкового адміністрування пропонуємо відмовитися від чинного в нашій країні повідомного порядку державної реєстрації юридичних осіб та замінити його на дозвільний принцип. Необхідно надати органам податкової служби

право повної перевірки установчих документів на стадії постановки платника податків на облік. Це дасть змогу не тільки фіксувати, а й запобігати ряду податкових та інших економічних правопорушень, а також скоротити витрати на контрольну роботу постфактум. Взаємозв'язок податкового адміністрування та збирання податків слід розглядати як показник ефективності податкового адміністрування.

На сьогодні проведення податкового контролю регламентовано не повністю [1, с. 16]. Законодавством передбачено його проведення органами виконавчої влади, уповноваженими з контролю та нагляду у сфері податків і зборів. При цьому контроль за відповідністю цін, застосованих у контрольованих угодах, ринковим цінам не може бути предметом камеральної або виїзної податкової перевірки, але може проходити одночасно з ними. Ця обставина створює напруження для платників податків, гальмує процес роботи. Слідування новими правилами обернеться для них збільшенням адміністративного навантаження.

У сучасних умовах особливої значущості набуває диференціація податкового адміністрування різних категорій платників податків. За підсумками дослідження стосовно фізичних осіб загальний висновок полягає в тому, що без відповідної системної перебудови оподаткування фізичних осіб в Україні неможлива реалізація в цій сфері основоположних принципів оподаткування:

- справедливості (у розподілі податкового тягаря), оскільки застосування прогресії при оподаткуванні доходів неможливо без ефективного контролю за сукупними доходами громадян;
- загальності оподаткування, оскільки при нинішній системі контролю підлягають тільки декларовані доходи й уникнути оподаткування можна, просто не заявляючи про наявність доходу;
- ефективності роботи податкових органів, оскільки основні сили й засоби витрачаються на адміністрування діяльності, частка доходів від якої завідомо невелика (виплати малих зарплат і звітність про добровільно декларовані доходи) [5].

Вважаємо за доцільне:

а) перейти на системний підхід у регулюванні прибуткового оподаткування фізичних осіб, розширити можливість застосування “авансових податків” і відновити всю сукупність податків;

б) ввести прогресивну шкалу податкових ставок загального (“консолідуемого”) прибуткового податку;

в) законодавчо підтвердити принцип “загальності” оподаткування доходів громадян, припинивши надавати податкові імунітети щодо незаконних і “тіньових” доходів.

Як більш ефективні методи роботи з платниками податків пропонуємо таке:

а) ввести в практику виявлення доходів громадян, що підлягають оподаткуванню, за умовою приросту їх чистого майна;

б) для аналітичної діяльності активно використовувати відомості зі ЗМІ та інформацію, що надається так званими “третіми особами”;

в) запровадити систему “єдиної картки розрахунку з бюджетом” платника податків із “дебетуванням” цього рахунку нарахуваннями (за всіма видами податків) і “кредитуванням” щодо повернень податків за наданими податковими пільгами.

Однією з проблем податкового адміністрування найбільших платників податків є недостатнє регламентування його в податковому законодавстві. Специфіка адміністрування цієї категорії платників податків регламентована підзаконними актами Міністерства фінансів України.

Ринок податкового консультування як інструмент податкового адміністрування в нашій країні фактично вже склався, і тепер завдання полягає в тому, щоб зробити його цивілізованим. Однією з найважливіших умов розвитку цього ринку є його правове регулювання та інституційне оформлення. Необхідно прийняти відповідний нормативний акт, оскільки відсутність спеціального закону про податкове консультування є стримувальним фактором перспективи розвитку цього виду послуг. Далі вважаємо за необхідне розробку стандарту податкового консультування. Робота повинна бути так влаштована, щоб по всій Україні платники податків на одні й ті самі питання могли б отримувати одні й ті самі відповіді. Особливу увагу також слід приділити підготовці висококваліфікованих фахівців з податкового консультування.

Важливим вважаємо формування податкової культури як необхідної умови вдосконалення податкового адміністрування. У статті зазначено проблеми, вирішення яких, на нашу думку, сприятиме формуванню податкової грамотності та податкової культури в Україні.

Зокрема, головною проблемою ми вважаємо недостатній рівень державної участі в цьому процесі. Далі важливою й широкомасштабною вважаємо цілеспрямовану роботу з правового виховання майбутніх платників податків зі шкільної лави. Вирішення цієї проблеми вбачаємо в розробленні та реалізації цільової державної програми підвищення податкової грамотності.

Ще один напрям формування податкової культури – зміцнення репутації та іміджу податкових органів і їх посадових осіб. У зв'язку із цим необхідно подолати корупцію в податкових органах, забезпечивши

гідну заробітну плату податкових інспекторів.

На нашу думку, податковим органам необхідно докорінно переглянути своє ставлення до платників податків. Платники податків мають знати й відчувати, що податкова служба працює разом з ними, а не проти них.

Для підвищення рівня податкової культури необхідно формування громадської нетерпимості до ухилення від сплати податків, з одного боку, і активізація діяльності громадських організацій, спрямованої на захист інтересів платників податків, – з іншого.

IV. Висновки

На основі критичного аналізу існуючих трактувань у статті розкрито зміст і уточнено визначення податкового адміністрування. Визначено склад функцій і форм податкового адміністрування.

Запропоновані в статті напрями розвитку податкового адміністрування, що охоплюють його теоретичні засади та практичні аспекти, покликані сприяти збільшенню податкових доходів державного бюджету України на основі сталого розвитку економіки країни й добробуту населення.

Список використаної літератури

1. Воронкова О.М. Міжнародний досвід оцінювання ефективності податкового адміністрування та його значення для України / О.М. Воронкова // Наука й економіка. – 2011. – № 23. – С. 12–17.
2. Беспалько І.Р. Удосконалення взаємин платників податків із податковими органами / І.Р. Беспалько // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 1.2. – С. 140–146.
3. Обслуговування платників податків: використання інтернет-технологій при адмініструванні податків [Електронний ресурс]. – http://odpi-hm.at.ua/news/obslugovuvannja_platnikov_podatkov_vikoristannja_internet_tekhnologij_pri_administruvanni_podatkov/2011-09-29-333.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Скоропад І.С. Взаємовідносини платників податків із податковими органами / І.С. Скоропад, І.В. Гук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 19.2. – С. 244–246.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2013.

Гудима О.В. Становление и развитие системы налогового администрирования в Украине

В статье рассмотрены проблемы ныне действующей системы администрирования налогов и сборов, рассмотрены меры со стороны органов ГНС Украины по улучшению сложившейся ситуации. Приведены рекомендации, которые могут способствовать улучшению отечественной системы налогового администрирования.

Ключевые слова: налоговая система, система администрирования налогов, государственная налоговая служба.

Gudyma O. Formation and development of the tax administration system in Ukraine

The article describes the problems currently existing system of administration of taxes and fees, to consider measures on the part of the STS of Ukraine to improve the situation.

Studies of tax administration directly related to improving the efficiency of the tax system, quality improved tax collection.

The adoption of the Tax Code of Ukraine and its further development created the legal framework for the development of tax administration, which can be seen as a complex system with its subsystems and relationships and dynamic quality characteristics.

At present, the current system of tax administration in Ukraine requires further development of scientific bases of its construction, the search and development of new forms and methods of tax administration, based on a high quality content of all its components.

Today one of the biggest challenges is taking steps to mobilize additional budgetary revenues and at the same time reducing costs associated with the implementation of tax obligations, including through the introduction of modern technology of tax administration.

Development of methodological foundations of tax administration, adequate to modern requirements of economic development is an important area of scientific inquiry. The results will obtain theoretical – methodological basis of effective tax policy that will enrich the national theory and practice of taxation. The relevance of the research topic due to the fact that the tax administration is one of the mechanisms to improve the efficiency of the tax system, its controllability and quality of tax changes in the economy.

The author gives advice that can help improve the national system of tax administration.

Based on a critical analysis of existing interpretations in the series given meaning and refined definition of tax administration. The composition of functions and forms of tax administration.

Proposed in Article direction of tax administration, covering its theoretical foundations and practical aspects designed to help increase the tax revenue of the state budget of Ukraine on the basis of sustainable development of economy and living standards.

Key words: the tax system, tax administration, the tax administration.

УДК 004.9 + 336.221

П.В. Комазов

кандидат економічних наук, доцент

О.В. Борт

Класичний приватний університет

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто питання застосування інформаційних технологій у сфері оподаткування, доведено, що ІТ-сфера – одна з найперспективніших в українській економіці, наголошено на необхідності створення умов для розвитку індустрії програмного забезпечення в країні. Проаналізовано зарубіжний досвід та розглянуто передумови створення в Україні сприятливих умов розвитку інформаційних технологій у сфері оподаткування. Розглянуто перспективи розвитку та запропоновано шляхи удосконалення процесів оподаткування в Україні.

Ключові слова: інформаційні технології, програмне забезпечення, податкова система, податкова політика, податкова служба.

I. Вступ

Підприємницький сектор в Україні набув значного розвитку протягом останніх років. Різні аспекти інформаційного суспільства, зокрема роль і місце людини в процесах глобалізації та інформаційних взаємодіях, специфіка розвитку інформаційного суспільства в окремих високорозвинених країнах і країнах, що розвиваються, проаналізовані в українській і російській літературі у працях І.Ю. Алексєєвої, Т.А. Берези, Л.В. Березовець, О.Л. Вартанової, М.С. Демкової, С.Т. Кара-Мурзи, А.В. Колодюка, І.Б. Коліушко, В.І. Лисицького, Л.Г. Мельника, І.С. Мелюхіна, А.І. Ракітова, Г.Л. Смоляна, Д.С. Черешкіна, А.А. Чернова та ін.

Економічну складову інформаційного суспільства розглядають у своїх публікаціях Ю.М. Бажал, М.Г. Делягін, Т.В. Єршова, А.Я. Жаліло, В.Л. Іноземцев, Л.Г. Мельник, С.І. Романенко та ін.

Застосування інформаційних технологій у процесі вивчення конкретних суспільств сприяло появі економічної теорії інформації (Дж. Акерлоф, Дж. Стіглер), теорії інформаційного суспільства (А. Тоффлер) та постіндустріального суспільства (Д. Белл). З доробку сучасних українських учених у цьому контексті привертають увагу праці В.Д. Гавловського, А.С. Гальчинського, Р.А. Калюжного, В.С. Цимбалюка. Сьогодні активно працюють у цьому напрямі російські вчені Г.Т. Артамонов, В.Л. Іноземцев та ін. Не можна залишити поза увагою й наукові розробки філософа А.І. Ракітова, фундаментальна праця якого залишається найзмістовнішим, найґрунтовнішим виданням із цієї

проблематики на пострадянському просторі, актуальним донині. Поява теорії М. Кастельса про інформаціональний капіталізм у мережевому суспільстві активізувала як розвиток інформаційних технологій, так і їх застосування в суспільних дослідженнях.

Широке використання інформаційних технологій у прогнозуванні та макроекономічному моделюванні економіки України активізувало формування й розвиток наукових шкіл економічного прогнозування, зокрема київської (А.А. Алексєєв, В.В. Вітлінський, В.М. Геєць, А.М. Єріна, Б.Є. Кваснюк, Н.І. Костіна, І.Г. Лук'яненко, М.І. Скрипниченко, В.О. Точилін, Л.І. Федулова, О.І. Черняк), харківської (В.Я. Заруба, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова), донецької (В.М. Андрієнко, М.Г. Гузь, Ю.Г. Лисенко, В.Л. Петренко), запорізької (В.О. Перепелиця, В.М. Порохня), а також львівської (В.М. Вовк, В.І. Єлейко).

Таким чином, актуальність проблеми, її недостатня наукова розробленість і практична соціальна значущість зумовили вибір теми дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – розкрити рівень застосування інформаційних технологій у сфері оподаткування; визначити необхідні умови для розвитку індустрії програмного забезпечення в країні; проаналізувати зарубіжний досвід і передумови створення в Україні сприятливих умов розвитку інформаційних технологій у сфері оподаткування; визначити перспективи розвитку та шляхи удосконалення процесів оподаткування в Україні.

III. Результати

За даними Державної служби статистики України, на сьогодні у сфері інформатизації працюють майже 3 200 підприємств, у яких

зайнято понад 220 тис. осіб, у тому числі 40 тис. висококваліфікованих спеціалістів, котрі безпосередньо займаються ІТ-технологіями. Разом з тим, у нас є майже 2 тис. компаній, що працюють у галузі розроблення програмної продукції. Можна констатувати, що ці підприємства, компанії виробляють продукції на суму більше ніж 12 млрд грн на рік, 80% якої спрямовується на експорт. Це також досить непоганий показник, який свідчить про те, що ми завойовуємо своє місце в європейському світі не тільки сировиною, а й тим, до чого прагне кожна цивілізована розвинена держава, – високотехнологічною, наукоємною продукцією.

Отже, український ринок програмного забезпечення – це галузь, що має рекордні темпи зростання. За результатами 2013 р. очікується не менше ніж 40% зростання. І якби продовжувалася дія законодавчих норм щодо звільнення від ПДВ послуг у сфері інформатизації, можна спрогнозувати, що темпи зростання галузі становили б не менше ніж 50% [3].

За результатами досліджень компанії Gartner, Україна входить до п'ятірки світових лідерів за обсягом експорту програмних продуктів, поступаючись Індії, Китаю, Росії та випереджаючи Бразилію. На думку незалежних експертів, українська ІТ-сфера лідируватиме в переліку найбільш перспективних галузей економіки протягом найближчого десятиліття.

На жаль, існують чинники, які стримують розвиток галузі. Насамперед, це істотні недоліки в податковій та інвестиційній політиці. Якщо інші країни, зацікавлені в лідерстві на ринку високих технологій, зменшують податковий тиск на ІТ-бізнес, то ми, на жаль, поки що не йдемо цим шляхом. Наприклад, у результаті неузгоджених дій різних відомств, 19 травня 2011 р. були внесені зміни до Податкового кодексу України, зокрема й щодо оподаткування продуктів і послуг ІТ-сфери.

Високий рівень обов'язкових відрахувань до соціальних фондів і вагоме податкове навантаження за значної частки витрат на оплату праці гальмують легальний ІТ-бізнес українських компаній як на міжнародному ринку, так і на українському ринку, конкурентний тиск на якому є дуже високим.

Зауважимо, що такі країни-конкуренти, як Індія, Росія, Білорусь, цілеспрямовано створюють режим найбільшого сприяння для розвитку індустрії програмної продукції. У Білорусі прийнято спеціальну урядову програму, якою компанія у сфері інформаційних технологій звільняється від сплати податку на прибуток, ПДВ на товари і послуги індустрії, податок на доходи фізичних осіб, отриманих у вигляді зарплати, сплачується у розмірі 9%, а обов'язкові соціальні страхові платежі встановлені на рівні 30% розміру середньої зарплати в державі. Їх парк висо-

ких технологій досить динамічно розвивається, виходячи на зовнішні ринки. Такі країни, як Індія, Китай, Бразилія, Росія і навіть Румунія, з одного боку, запровадили для постачальників програмного забезпечення податкові ставки в декілька разів нижчі, ніж ті, що діють на сьогодні в Україні. З іншого – заснували спеціальні податкові структури аутсорсингу, контролю за аутсорсингом, що гарантують вигідне становище й заохочення інвестування в цю сферу.

Отже, для максимального зростання вітчизняної індустрії програмного забезпечення необхідно створити принаймні рівні можливості з провідними країнами світу, а в ідеалі – навіть кращі.

Розглянемо декілька складових створення в Україні сприятливих умов для розвитку індустрії програмного забезпечення:

1. Наочним прикладом ефективності встановлення преференцій для підприємств, що надають ІТ-послуги, є звільнення від сплати ПДВ.

2. Однією із складових створення в Україні сприятливих умов для розвитку індустрії програмного забезпечення є розв'язання проблеми зниження рівня неліцензійного використання програмних засобів.

За оцінками Асоціації виробників програмного забезпечення, в Україні рівень піратства залишається дуже високим – понад 85%. Цей показник вивів Україну на 7-ме місце у світі за рівнем комп'ютерного піратства.

Ці факти свідчать, що проблеми піратства стосуються правових, технічних та економічних аспектів сфери використання неліцензованого програмного забезпечення. Саме від обґрунтування методики визначення збитків і компенсації завданої шкоди, оцінювання вартості програмних засобів тощо залежить гострота управлінських рішень, які повинні бути прийняті державними органами з метою зниження рівня використання піратського програмного забезпечення в Україні.

Уряд розробив і затвердив Державну цільову науково-технічну програму використання в органах державної влади програмного забезпечення з відкритим кодом на 2012–2015 рр., яка вже оприлюднена. Реалізація програми зменшить навантаження на державний бюджет щонайменше на 80%.

3. Наступна складова – створення в Україні сприятливих умов для розвитку індустрії програмного забезпечення. На відміну від розвинених країн, Податковий кодекс України (далі – ПКУ) містить ряд норм, які навіть за наявності податкових пільг не дають змоги індустрії програмного забезпечення нормально розвиватися, а саме:

а) роялті і податок на додану вартість. У зв'язку з тим, що практично будь-яке програмне забезпечення складається з комп'ютерних програм і баз даних, розділення платежів за

використання цих об'єктів авторського права на роялті і нероялті не дає можливості реалізовувати норму про звільнення від оподаткування податком на додану вартість послуг з розробки, постачання і тестування програмного забезпечення. Отже, необхідно внести зміни до законодавчого визначення поняття "роялті" (п. 14.1.225 ст. 14 ПКУ) [4];

б) застосування нульової ставки податку на прибуток (п. 154.6 ст. 154 ПКУ) стримується рядом норм ПКУ, а саме: для стимулювання підприємств індустрії програмного забезпечення до застосування нульової ставки податку на прибуток необхідно дозволити суми коштів, звільнені від оподаткування, спрямовувати на створення нематеріальних активів, тобто внести зміни до п. 152.11 ст. 152 ПКУ; підпункт 2 п. 140.1.2 ст. 140 ПКУ не дозволяє підприємствам, що застосовують нульову ставку податку на прибуток, отримувати дохід від надання ліцензії на використання нематеріальних активів, тобто необхідно виключити названий пункт; для створення умов щодо участі фізичних осіб-підприємців, які є платниками єдиного податку, в роботах з розроблення програмного забезпечення необхідно включати роялті в доходи фізичних осіб – підприємців (з 1 січня 2012 р. роялті виключаються з доходів фізичних осіб – підприємців, які є платниками єдиного податку (підпункт 1 п. 292.1 ст. 292 ПКУ) [4].

Отже, з метою створення сприятливих умов для розвитку індустрії програмного забезпечення за існуючого податкового навантаження необхідно внести відповідні зміни до ПКУ.

4. Одним із необхідних елементів існування ІТ-галузі є кадри. Особливо критичною є ситуація з програмістами, попит на яких на ринку праці високий, а оплата праці більше ніж у 10 разів вища, ніж у наукових установах (заробітна плата кваліфікованого спеціаліста в цій галузі становить приблизно 12 тис. грн і вище). Проблема в тому, що самостійно наука не може змінити ситуацію, потрібна екстренна допомога держави.

Україна фактично стала донором фахівців та інтелектуального продукту. Якщо брати програмне забезпечення й електроніку, то пострадянський розум прямо чи опосередковано працює на Google, Microsoft, IBM, Dell і Samsung.

5. Наступною складовою створення в Україні сприятливих умов для розвитку індустрії програмного забезпечення є фундаментальна наука, яка готова і спроможна здійснювати ефективну підтримку вітчизняної ІТ-індустрії в забезпеченні її сучасними засобами й технологіями виробництва програм, сприяти підвищенню конкурентоспроможності на світовому ринку.

6. На сьогодні одним із надзвичайно привабливих напрямів розвитку програмного забезпечення є так звані "хмарні обчислення" (cloud computing). Це модель забезпечення доступу до таких ресурсів, як офісні додатки

Word, Excel, бази даних, системи документообігу, мультимедійні додатки, коли програмне забезпечення розміщується десь у мережі, а з клієнтських робочих місць здійснюється лише доступ користувачів до такого ресурсу. За підрахунками провідних аналітичних компаній IDC, Gartner, Deloitte Touche Tohmatsu, прогностичні показники зростання цього напрямку сягнуть 200–240 млрд дол. США у 2020 р., тобто прогнозується зростання ринку у 6–7 разів за 10 років. Світові лідери Microsoft, Google, IBM, HP, Intel, Cisco та інші вкладають величезні кошти в розвиток цього напрямку. Згідно з експертною оцінкою компанії Deloitte Touche Tohmatsu, у результаті розвитку технологій і ринку "хмарних обчислень" обсяг інтернет-трафіка може зростати ще більшими темпами, а це, у свою чергу, призведе до надмірного навантаження на комунікаційні мережі.

Окрім зазначеного вище, слід зауважити, що в результаті багаторічних дискусій про концепцію реформування податкової системи України було визнано пріоритетність кодифікації українського податкового законодавства. Учені і практики дійшли висновку, що нестабільна податкова система підриває основу бюджетної системи країни, провокує політичну нестабільність і соціальне напруження. Комплексно ця проблема може бути вирішена лише за умови системного підходу до її усунення, і, насамперед, шляхом законодавчого врегулювання питань оподаткування та за наявності адекватних умов адміністрування податків, що дасть змогу уникнути неконтрольованих ситуацій.

IV. Висновки

Створення стабільної податкової системи, яка забезпечить достатній обсяг надходжень до бюджетів усіх рівнів, ефективне функціонування економіки держави, справедливий підхід до оподаткування всіх категорій платників податків, а також створення умов для подальшої інтеграції України у світове співтовариство стали можливими із прийняттям Податкового кодексу України. На основі такого реформування податкової системи передбачаються такі позитивні зміни: стабільність і досконалість податкового законодавства; реальне зниження податкового навантаження та збалансування податкового тиску на різні категорії платників податків; реальне забезпечення прав платників податків; узгодженість податкового законодавства з нормами законодавства інших галузей права; прозорість причинно-наслідкових механізмів оподаткування; прозорість адміністрування податків; уніфікація бухгалтерського та податкового обліку, зменшення кількості непродуктивних податків, витрати на адміністрування яких перевищують їх надходження; зростання добровільності сплати податків; уникнення безсистемного й невиннованого надання податкових пільг і привілеїв.

Також можна визначити алгоритм конкретних державних дій на підтримку інноваційного розвитку ІТ-сфери щонайменше за такими векторами: перехід від декларацій до визначення на законодавчому рівні пріоритетів розвитку цієї сфери, створення відповідної нормативно-ресурсної бази щодо стандартизації, державного замовлення й підготовки фахівців індустрії програмної продукції з вищою освітою відповідно до потреб ринку; фінансування наукових досліджень в ІТ-сфері з державного бюджету; створення відповідного мотиваційного поля, у тому числі пільгових умов кредитування та оподаткування, щоб стимулювати реінвестування прибутків софтверних компаній у свій розвиток.

На нашу думку, застосування системних підходів у формуванні державної політики, а також активна участь усіх державних органів, органів місцевого самоврядування та представників бізнесу у її реалізації дадуть змогу забезпечити розвиток галузі в напрямі створення вітчизняних новітніх програмних продуктів та

інформаційних технологій і гарантування технологічної незалежності України в цій сфері.

Список використаної літератури

1. Василик О.Д. Податкова система України : навч. посіб. / О.Д. Василик. – К. : Поліграф книги, 2007. – 478 с.
2. Демиденко Л.М. Розвиток теорії оподаткування вченими Заходу / Л.М. Демиденко // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 40–45.
3. Міністерство доходів і зборів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/>.
4. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17, ст. 112.
5. Социально-экономические проблемы информационного общества / [под ред. Л.Г. Мельника]. – Сумы : Университетская книга, 2005. – 430 с.
6. Тігіпко С. Створення умов для розвитку ІТ-галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=138758&cat_id=107177.

Стаття надійшла до редакції 28.10.2013.

Комазов П.В., Борт О.В. Информационные технологии и перспективы развития процессов налогообложения в Украине

В статье рассмотрены вопросы применения информационных технологий в сфере налогообложения, доказано, что ИТ-сфера – одна из наиболее перспективных в украинской экономике, сделан акцент на необходимости создания условий развития индустрии программного обеспечения в стране. Проанализирован зарубежный опыт и рассмотрены предпосылки создания в Украине благоприятных условий развития информационных технологий в сфере налогообложения. Рассмотрены перспективы развития и предложены пути усовершенствования процессов налогообложения в Украине.

Ключевые слова: информационные технологии, программное обеспечение, налоговая система, налоговая политика, налоговая служба.

Komazov P., Bort O. Information technologies and prospects of development of processes of the taxation in Ukraine

In article questions of application of information technologies in the taxation sphere are considered, is proved that IT-the sphere – one of the most perspective in the Ukrainian economy, it is emphasised need of creation in Ukraine of conditions of development of the industry of the software in the country. Foreign experience is analysed and creation preconditions in Ukraine of favourable conditions of development of information technologies in the taxation sphere are considered. Prospects of development are considered and ways are offered improvements taxation processes in Ukraine.

It is shown that application system approaches in formation of a state policy, and also active participation in total state authorities, local governments and representatives of business in its realisation will give the chance to provide development in the direction of creation of domestic latest software products and information technologies and guaranteeing technological independence of Ukraine in this sphere.

The algorithm of specific state actions in support of innovative development is defined IT-spheres on such vectors: transition from declarations to definition at legislative level of priorities of development of this sphere, creation the corresponding standard and resource base concerning standardization, the state order and training of specialists of the industry of program production with the highest education according to requirements of the market; financing scientific researches in IT-sphere from the State budget; creation the corresponding motivational field, including preferential terms of crediting and taxation, to stimulate reinvestment profits soft-companies in the development.

Shortcomings of system of the taxation of Ukraine and way of their decision are considered. On the basis of adoption of the Tax code it is considered reforming of tax system of Ukraine. It is noted that the tax code is the precondition of performance of problems of tax reform and at a slow pace on a way to creation of more perfect system of the taxation.

Key words: information technology, software, tax system, tax policy, tax administration.

УДК 330.332:336.71

О.Ю. Леось

здобувач, старший викладач

В.В. Федішина

Донецький державний університет управління

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСОБЛИВА СФЕРА БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розкрито можливості розширення інвестиційної діяльності банківської сфери, запропоновано шляхи покращення інвестиційного клімату, виявлено специфічні ознаки інвестиційної діяльності комерційних банків в умовах трансформаційних процесів сучасної України.

Ключові слова: банк, банківська система, інвестиції, інвестиційна діяльність, конкуренція, управління, іноземний капітал.

I. Вступ

В умовах постійного економічного розвитку України, а саме підвищення вимог до параметрів функціонування та характеру інвестиційного ринку, структури та активності його учасників у фінансовому та реальному секторах економіки, банківське інвестування набуває великого значення. Потреба в банківських інвестиційних операціях і послугах щороку зростає. Між тим динаміка розвитку банківського сектору й конкурентне середовище вимагають від банків диверсифікації розміщення їх ресурсної бази та пошуку нових джерел доходів, а інвестиційні операції відіграють важливу роль у системі важелів управління сучасним банком.

Таким чином, нарізла необхідність поглибленого дослідження особливостей і перспектив розвитку банківського інвестування, що надасть змогу глибше дослідити й вивчити інвестиційні процеси, форми та методи вкладення банківського капіталу.

Дослідження у сфері фінансів, а саме банківського сектору, здійснювали такі відомі вчені: О. Білорус, Б. Губський, О. Мозговий, В. Новицький, О. Плотников, А. Поручник, О. Рогач, Є. Савельєв, І. Школа та ін. Але, незважаючи на це, інвестиційна діяльність України в банківському секторі потребує подальшого наукового дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити можливості розширення інвестиційної діяльності банківської сфери та запропонувати шляхи покращення інвестиційного клімату, виявити специфічні ознаки інвестиційної діяльності комерційних банків в умовах трансформаційних процесів сучасної України.

III. Результати

Ефективна діяльність різних банків та підприємств, як правило, залежить від на-

явності економічних ресурсів, які спрямовані на збільшення реального капіталу, що сприяє розширенню діяльності підприємств. Такими ресурсами зазвичай вважають інвестиції.

Інвестиції – це грошові, майнові, інтелектуальні цінності, які вкладають в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку. Банки у своїй безпосередній діяльності формують інвестиції на будівлю споруд виробничого призначення, закупівлю устаткування та машин, придбання цінних паперів, ліцензій на виконання певних видів діяльності та ін. Під інвестиційною діяльністю банків слід розуміти такі операції, в яких банки зазвичай виступають у ролі інвестора, тобто ініціатора вкладення коштів, як у реальні активи в розвиток власного банківського бізнесу або в розвиток іншого суб'єкта підприємницької діяльності, так і шляхом формування кредитно-інвестиційного портфеля банку [2].

Для того, щоб досягти позитивних результатів у сфері інвестиційної діяльності (далі – ІД), у країні рівень інфляції має бути низьким, а рівень цін в економіці – передбачуваним. А для цього держава повинна завжди контролювати доходи та видатки бюджету, підтримувати їх на задовільному рівні, а також зменшувати зовнішній борг [3].

В Україні інвестиційна діяльність регулюється Законом України "Про інвестиційну діяльність" [1], згідно з яким об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути основні та оборотні кошти в усіх галузях розвитку економіки, цінні папери, інтелектуальні цінності та інші об'єкти.

До головних суб'єктів ІД належать фізичні та юридичні особи, інституційні інвестори, як вітчизняні, так і зарубіжні, а також держава.

Для того, щоб проводити операції з формування інвестицій та надання їх у користування суб'єктам, які в них мають потребу, українські банки зазвичай отримують пись-

мовий дозвіл від Національного банку України (далі – НБУ). Банки також можуть виконувати інвестиційну діяльність і без наявності письмового дозволу, якщо:

- інвестиції в будь-яку юридичну особу не перевищують 5% регулятивного капіталу банку;
- юридичні особи, яким надаються інвестиції, ведуть діяльність з надання фінансових послуг;
- регулятивний капітал банку повністю відповідає вимогам щодо інвестицій, встановленим нормативно-правовими актами НБУ [6].

Метою інвестиційної діяльності сучасних банків є забезпечення оптимальних обсягів і структури інвестиційних активів, а також збільшення прибутку за рахунок надання інвестиційних кредитів за доступного рівня інвестиційного ризику.

Успіх проведення інвестиційної політики залежить від застосування тактичних і стратегічних процесів управління інвестиційною діяльністю банків.

Необхідність застосування цих процесів пов'язана з визначенням довгострокових цілей діяльності та шляхів їхнього досягнення. Банківські установи надають інвестиційні кредити на великий строк на умовах строковості, платності, можливості повернення. Але цей вид кредитування є одним з найризикованіших, тому банк повинен більш детально розглядати кредитоспроможність позичальника, аналізувати його становище на ринку, для того щоб бути упевненим у ньому та не завдати шкоди банківській

установі у вигляді зменшення очікуваного прибутку. Для зменшення інвестиційних ризиків банки встановлюють додаткові умови для позичальника: придбання контрольного пакета акцій підприємства; отримання гарантій; наявність високоліквідної застави; пайова участь.

Позичальник для отримання позитивного рішення від банку має подати дані щодо фінансового стану підприємства за попередні роки, для того щоб банк оцінив динаміку розвитку підприємства, виявив позитивні й негативні напрями діяльності та фактори, які впливають на його існування і функціонування. Таким чином, банк зменшить ризик неповернення кредиту позичальником.

Вважається, що 2012 р. був для вітчизняної банківської системи складним, але в цілому успішним. Діяльність банківського сектору України характеризувалася стабільним надходженням коштів до банків, зростанням ринку банківського кредитування, скороченням простроченої заборгованості за кредитами, нарощуванням капіталу банків, виходом на прибутковий рівень діяльності після трьох збиткових років. За станом на 01.01.2013 р. у Державному реєстрі банків було зареєстровано 176 банків [5], у тому числі два державні (АТ "Ощадбанк" і АТ "Укрексімбанк"), з яких 175 банків мали банківську ліцензію та один (АТ "РОДОВІД БАНК") – ліцензію санаційного банку. Усі банки, що мали ліцензії, за організаційно-правовою формою були публічними акціонерними товариствами. Основні показники діяльності банків України наведено в табл. 1 [7].

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України

Показники	2012 р.			2011 р.		
	Млрд грн	Зміна до попереднього року		Млрд грн	Зміна до попереднього року	
		млрд грн	%		млрд грн	%
Загальні активи	1 267,9	56,4	4,7	1 211,5	121,3	11,1
Активи	1 127,2	72,9	6,9	1 054,3	112,2	11,9
Зобов'язання	957,9	59,1	6,6	898,8	94,4	11,7
Капітал	169,3	13,8	8,9	155,5	17,8	12,9

За даними табл. 1 можна побачити зростання у 2012 р. загальних активів, активів, зобов'язань та капіталу порівняно з 2011 р. За 2012 р. загальні активи банків України зросли на 4,7% (за 2011 р. – на 11,1%) і на 01.01.2013 р. становили 1267,9 млрд грн. Активи банківського сектору зросли на 6,9% – до 1127,2 млрд грн (за 2011 р. – на 11,9%) в основному за рахунок зростання кредитних операцій. Загальний обсяг зобов'язань банків за звітний рік збільшився на 6,6% (або на 59,1 млрд грн) і на 01.01.2013 р. становив 957,9 млрд грн (за 2011 р. зростання становило 11,7%). Найбільш активно банки нарощували зобов'язання в національній валюті. Їхні залишки збільшились на 9,1% (на 38,3 млрд грн) – до 458,9 млрд грн.

Зобов'язання в іноземній валюті зросли на 4,3% (на 20,7 млрд грн) – до 499,0 млрд грн. Основною складовою зобов'язань банків залишалися залучені депозити: на 01.01.2013 р. кошти фізичних осіб становили 38,0% від загальної суми зобов'язань, кошти суб'єктів господарювання – 21,1%. Капітал банків України за 2012 р. збільшився на 8,9%, або на 13,8 млрд грн (за 2011 р. – на 12,9%), і на кінець року становив 169,3 млрд грн. Питома вага капіталу в пасивах банків на 01.01.2013 р. становила 15,0% (на 01.01.2012 р. – 14,7%).

Профіцит рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій платіжного балансу в 2012 р. збільшився до 10,6 млрд дол. США (в 2011 р. – 7,8 млрд дол. США). Збільшення профіциту зумовлене більш активними залу-

ченнями уряду, зростанням припливу інвестиційних і боргових ресурсів до реального сектору економіки, зменшенням відпливу готівкової валюти поза банківський сектор.

Приплив прямих іноземних інвестицій у 2012 р. збільшився на 8,7% – до 7,8 млрд дол. США (94% цих надходжень було спрямовано до реального сектору економіки). Водночас високими були обсяги інвестицій за кордон – 1,2 млрд дол. США. У цілому чистий приплив прямих іноземних інвестицій становив 6,6 млрд дол. США (в 2011 р. – 7,0 млрд дол. США).

Приватний сектор був основним реципієнтом боргових ресурсів. Чисті залучення за кредитами та облігаціями підприємств реального сектору зросли в 2012 р. до 6,6 млрд дол. США порівняно з 5,2 млрд дол. США у 2011 р.

Банківський сектор продовжував скорочувати свою зовнішню заборгованість, хоча й не так активно, як у попередні роки, – на 3,0 млрд дол. США (рівень покриття виплат за раніше залученими кредитами та облігаціями новими залученнями зріс до 77% порівняно з 66% у 2011 р.).

Отже, останніми роками простежується тенденція до переорієнтації банків із вкладень у цінні папери на інвестиції у цінні папери на продаж. Більшість інвестицій банків сьогодні здійснюється у формі кредитів. У табл. 2 наведено структуру інвестиційного портфеля першої п'ятірки українських банків станом на початок 2012 р. Розглянемо структуру кредитно-інвестиційного портфеля першої п'ятірки українських банків станом на 01.01.2012 р. [4].

Таблиця 2

Структура кредитно-інвестиційного портфеля провідних українських банків

Місце в рейтингу	Назва банку	КІП, млн грн	Питома вага, %	У тому числі (млн грн)			
				міжбанківські кредити	кредити юридичним особам	кредити фізичним особам	цінні папери
1	Приват Банк	100987,17	16,71	4157,33	94888,38	23860,12	278,51
2	Ощад Банк	63211,38	10,46	610,62	53500,28	3953,24	13503,01
3	Промінвест Банк	30466,77	5,04	1275,58	28022,21	792,63	2593,40
4	ВТБ Банк	28552,02	4,73	716,57	28021,71	3333,64	1827,91
5	Укрсоц Банк	27088,99	4,48	115,98	16622,19	15565,78	2966,72
	Усього	604191,62	100,00	50728,49	482662,70	124211,11	56164,61

Незважаючи на широке розмаїття операцій банків на інвестиційному ринку, банківський сектор національної економіки демонструє тенденцію до скорочення обсягів інвестиційного портфеля на користь кредитного. Така ситуація зумовлена низкою чинників, зокрема:

- відсутністю фондового ринку, який би ефективно функціонував;
- вищою доходністю кредитних операцій, порівняно з інвестиціями;
- ширшим спектром ризиків, що виникають при здійсненні інвестиційних операцій, та складністю їх прогнозування й оцінювання;
- відсутністю у банків грошей для здійснення довгострокових інвестицій;
- наявністю у вітчизняних комерційних банків дочірніх структур, які опосередковано виконують значну частину інвестиційних операцій банків.

Проблему низької активності вітчизняних банківських установ на інвестиційному ринку можна пояснити також, виходячи із класифікації операцій банку з цінними паперами. Зокрема, ці операції класифікуються за такими ознаками:

1. За інвестиційною стратегією:
 - інвестиційні операції на продаж;
 - інвестиційні операції на інвестиції;

2. За відображенням у балансі банку:

- емісійні, тобто пасивні операції щодо випуску цінних паперів власного боргу;
- інвестиційні, тобто активні операції з вкладення ресурсів у придбання фондових активів;
- клієнтські операції, тобто операції щодо обслуговування емісійних та інвестиційних операцій клієнтів банку.

Згідно з наведеною класифікацією можна виявити деякі особливості інвестиційної діяльності вітчизняних банків на сучасному етапі, а саме:

- за інвестиційною стратегією переважають інвестиційні операції на продаж. Це зумовлено тим, що доходність таких операцій визначається маржею між цінами продажу та купівлі цінних паперів;
- згідно з відображенням операцій у балансі банку домінують клієнтські операції з цінними паперами, які для банку є значно привабливішими порівняно із формуванням власного інвестиційного портфеля. Банки віддають перевагу наданню посередницьких послуг, обслуговуючи первинне – Initial Public Offering (IPO) чи вторинне – Secondary Public Offering (SPO) розміщення акцій та приватне розміщення цінних паперів – Private Placement (PP) інших емітентів.

Специфіка інвестиційної діяльності вітчизняних банків визначається не стільки конкуренцією, скільки співпрацею банківських установ. Дедалі активніше фінансові інститути взаємодіють у сфері пенсійного страхування, оскільки в Законі України "Про недержавне пенсійне забезпечення" [8] банкам надано переважне право бути зберігачами активів фонду та передбачено можливість інвестування коштів фонду в банківські депозити.

Вітчизняні інвестиційні банки після кризового періоду, на думку фахівців, будуть відрізнятися від попередників іншими підходами до інвестування, використанням нових технологій, якісною аналітикою, здатністю швидко генерувати інноваційні рішення, бажанням відстоювати інтереси клієнтів, а не заробляти на їх проблемах.

IV. Висновки

Основними інвестиційними цілями банків на ринку цінних паперів України в сучасних умовах є забезпечення належної доходності фінансових вкладень при мінімальних ризиках, пошук високодохідних корпоративних цінних паперів з метою отримання контролю над окремими підприємствами, збільшення обсягів торговельних операцій з надійними фондовими активами.

Як уже зазначалося, інвестиційна діяльність є найризикованішою, тому банкам України необхідно зменшити інвестиційний ризик. Цей ризик виникає внаслідок впливу окремих чинників, таких як: нестабільність політичної ситуації в країні, зовнішньоекономічна діяльність банківського сектору, внутрішня спрямованість, рівень експорту, кількість прямих інвестицій в країні. Тому для зменшення впливу інвестиційного ризику банки мають запроваджувати методи зменшення ризику, зокрема: підвищення вартості проекту на величину премії за ризик; розширення резервного фонду як страховки від можливих втрат в інвестиційній діяльності; страхування політичного ризику через державні та напівдержавні організації.

Таким чином, діяльність банків в інвестиційній сфері дає значний прибуток і покращує підприємницьку сферу діяльності країни. Тому банки повинні приділяти значну увагу формуванню політики у сфері інвестування. Доцільно збільшувати обсяг кредитно-інвестиційного портфеля за рахунок збільшення цінних паперів у портфелі банку на продаж, а також мінімізувати інвестиційний ризик для покращення своєї діяльності та збільшення довіри з боку інвесторів і позичальників.

Список використаної літератури

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 38. – Ст. 508.
2. Пацера М. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України / М. Пацера // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 1. – С. 28–33.
3. Івахненко І.С. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації / І.С. Івахненко. – Інвестиції: практика та досвід : зб. наук. праць. – Вип. 2. – К., 2010. – С. 7–9.
4. Офіційний рейтинг банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banker.ua/officialrating>. – Назва з екрана.
5. Сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрана.
6. Воробйова О.І. Основи формування і використання кредитно-інвестиційного потенціалу банків України / О.І. Воробйова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 20. – С. 3–7.
7. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua. – Назва з екрана.
8. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" від 07.07.2011 р. № 3610-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47–49. – Ст. 372.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2013.

Леось О.Ю., Федішина В.В. Инвестиционная деятельность как особая сфера банковской деятельности

В статье раскрыты возможности расширения инвестиционной деятельности банковской сферы, предложены пути улучшения инвестиционного климата, выявлены специфические признаки инвестиционной деятельности коммерческих банков в условиях трансформационных процессов современной Украины.

Ключевые слова: банк, банковская система, инвестиции, инвестиционная деятельность, банковские операции, конкуренция, управление, иностранный капитал.

Leos' O., Fedishyna V. Investments as a special area of banking

This paper carried out the analysis of investment activity as a distinct sphere of banking activities and are offered ways to improve the investment activity in this sector included. Highlights the most essential characteristics of the process of investing in the banking system. The methodological foundations investing investment market structure, specific investments in banking, content and stages of investment projects, as well as methods of assessment.

A study of the current state of bank investment activities in Ukraine. Stand out key targets in the implementation of investment banks in Ukraine.

Actuality of the theme defined purpose and objectives of article, object and purpose of the study, its knowledge base and structure. The analysis of the dynamics and scale of international investment banks.

The essence of the process purpose investment banks. The concept of "investment", direct its value, basic concepts relating to investment activities as a distinct sphere of banking and revealed the basic mechanisms of investment.

Solved problems existing investment as a major area of banking. We analyze investment banking activities in the real economy. Present structure of credit – investment portfolio of leading Ukrainian banks. Studied the problem of low activity of domestic banks in the investment market. Also focused attention on the potential to expand investment banking and general investment climate. Identified spetsyficni signs investment activities of commercial banks in terms transformatsiynih processes of modern Ukraine. Opportunities of investment banking risks, causes and risks of the proposed methods to reduce the impact of investment risks in banking.

By analyzing real economy concluded on the importance of investment in the banking sector. The proposed methods and ways of improving the investment activities of commercial banks, as well as the ways and conditions of investment banking. The basic ways of improving conditions and investment banks. Proven major role in the investment banking sector and argued the importance of further in- depth study of complex phenomena in the investment field.

Key words: bank, banking, investing, investment, banking, competition, management of foreign capital.

УДК 336.225

Я.І. Морщ

аспірант
Класичний приватний університет**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

У статті проаналізовано динаміку та структуру доходів зведеного бюджету України, місце й частку податків у формуванні бюджету. Зазначено, що для економічного зростання необхідно звернути увагу на стимулювання виробництва за допомогою інструментів фінансової політики, збільшити частку неподаткових доходів у зведеному бюджеті країни. Визначено рівень і динаміку податкового навантаження; наведено оцінку його впливу на національну економіку. Зазначено, що ефективна державна політика повинна бути динамічною, відповідати економіко-соціальним реаліям.

Ключові слова: фінансова політика, податки, податкове навантаження, доходи, податкові надходження, бюджет, ВВП.

I. Вступ

В умовах загострення кризових явищ в економіці набуває великого значення функціонування фінансової політики держави, призначення якої полягає в регулюванні господарської кон'юнктури, перерозподілі національного доходу, нагромадженні необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм, стимулюванні економічного зростання, підтримці високого рівня зайнятості та позитивного соціально-економічного розвитку. Таким чином формується успішна економіка та реалізується одне із завдань держави – ефективне управління національним господарством.

Одним із фінансових механізмів досягнення стабільності на макrorівні є зміна структури податків та податкових ставок згідно з тими завданнями, що є нагальними для економіки країни.

На сьогодні за умов тривалого дефіциту бюджету основним завданням фінансової політики є збільшення доходів бюджету України. Основним джерелом поповнення державної скарбниці традиційно є податкові надходження. Тому виникає питання стосовно відповідності реаліям сьогодення рішення щодо підвищення частки податкових платежів у структурі доходів бюджету України, як наслідок – і податкового навантаження.

Серед українських науковців, які приділяють значну увагу питанню ефективного функціонування інструментів фінансової політики та доцільності їх використання, слід виділити: В. Андрущенка, Г. Василевську, А. Василенка, В. Вишневського, В. Гейця, О. Данилова, Я. Дропа, Т. Єфименка, Ю. Іванова, Т. Калінеску, А. Кізіму, А. Крисоватого, І. Лютого, В. Мельника, Т. Меркулову, В. Опаріна, О. Покатаєву. Питання податків

та податкового навантаження відображено у працях Г. Василевської, О. Годованець, О. Іванишиної, Ю. Іванова, Т. Калінеску, І. Майбурова, Т. Маршалок, І. Цимбалюк, І. Чабан та ін.

Однак питання успішного використання інструментів фінансової політики як засобу реалізації державою управління економікою та національним господарством залишається актуальним і потребує постійного моніторингу. Прийняття Податкового кодексу України, на жаль, не вирішило ряду питань щодо поліпшення життя населення та зміцнення економіки, що викликає необхідність у подальшому дослідженні й аналізі цієї проблеми.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз поточних тенденцій розвитку фінансової політики як механізму формування дохідної частини бюджету, а також визначення впливу податкового навантаження на національну економіку.

III. Результати

Фінансова політика – це сукупність фінансових заходів держави, пов'язаних із регулюванням урядових витрат і прибутків для досягнення певних соціально-економічних цілей (антикризове регулювання, забезпечення високої зайнятості, боротьба з інфляцією тощо) [7].

Основним завданням фінансової політики є досягнення макроекономічної стабільності та гармонійного формування бюджету України за допомогою зміни податкових надходжень (зміни податкових ставок і кількості податків) та видатків бюджету. Таким чином, фінансова політика має дієвий інструментарій для впливу на економічні процеси.

Джерела формування дохідної частини бюджету, згідно із ст. 9 Бюджетного кодексу України, класифікуються за такими розділами: податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом; трансферти [1].

Основним джерелом наповнення дохідної частини державного бюджету є податкові надходження (рис. 1). У 2007 р. їх питома вага в дохідній частині зведеного бюджету України становила 73,32%, у 2008 р. – 76,26%, у 2009 р. – 76,23%, в 2010 р. – 74,55%, у 2011 р. – 83,98%, у 2012 р. –

80,92%. Частка неподаткових надходжень та надходжень з інших джерел є суттєво меншою: у 2007 р. вони становили, відповідно, 22,08% та 4,6%, у 2008 р. – 20,32% та 3,42%, у 2009 р. – 21,41% та 2,37%, у 2010 р. – 23,48% та 1,98%, у 2011 р. – 15,06% та 0,97%, у 2012 р. – 18,16% та 0,91%.

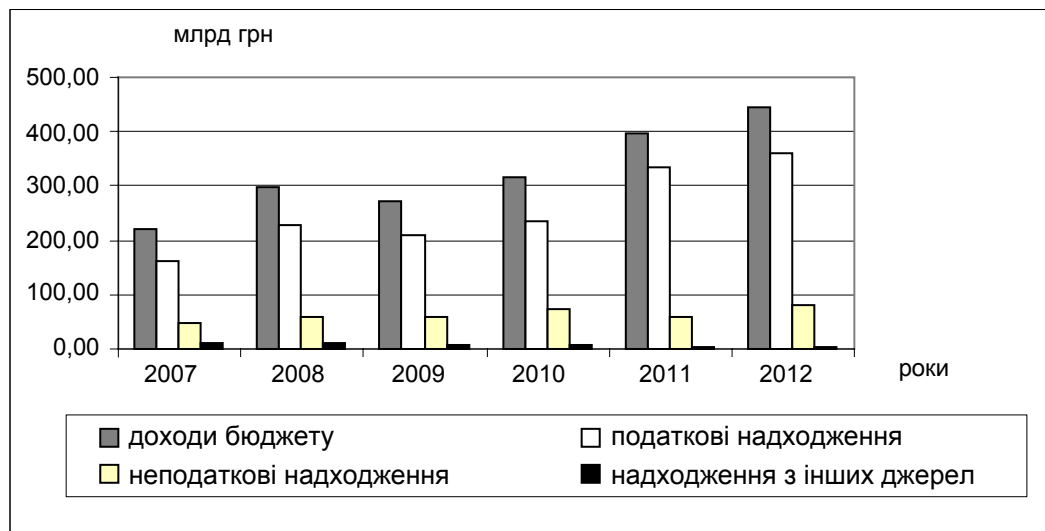


Рис. 1. Динаміка надходжень до зведеного бюджету України протягом 2007–2012 рр. [2]

Протягом 2007–2008 рр. спостерігається збільшення частки податкових надходжень із паралельним зменшенням питомої ваги інших джерел доходу. У кризовий період 2008–2009 рр. спостерігається інша динаміка – зменшуються податкові кошти та збільшуються частки інших джерел формування доходу бюджету. У 2011 р. відбувся значний “стрибок” податкових надходжень – на 9,43% при значному зменшенні інших розділів доходу (на 9,43%); 2012 р. ознаменувався незначним зниженням частки податків – на 3,05% та збільшенням на 3,11% частки інших джерел доходів.

Спостерігається збільшення податкових надходжень і протягом 2013 р., що можна визначати з даних табл. 1, рис. 2. Для порівняння наведено дані податкових надходжень за січень–вересень 2007–2013 рр.

За січень–вересень 2013 р. зібрано коштів на 7,93 млрд грн більше, ніж у 2012 р.

Можна зробити висновок, що збільшення частки податкових надходжень до бюджету України відбулося в результаті набуття чинності з 01.01.2011 р. Податкового кодексу України, бо протягом 2008–2010 рр. зміна її величини була несуттєвою (від 0,03% до

2,94%), натомість у 2011 р. – збільшення на 9,43%, що становить 100 144,2 млн грн.

Важливим фіскальним показником є податкове навантаження, що характеризує сукупний вплив податків на економіку країни загалом чи на окремих суб'єктах господарювання, тобто фактично є показником ефективності податкової політики, який впливає на наповнення державних доходів, рівень податкових надходжень у структурі ВВП і, відповідно, частку ВВП на душу населення [4, с. 271].

Податкове навантаження – це сукупність ефектів впливу податків на економіку в цілому або на окремих платників. На думку І.А. Майбутова, податкове навантаження – це міра, ступінь, рівень економічних обмежень, що виникають унаслідок відрахування грошових коштів на сплату податків, відволікання їх від інших можливих напрямів використання [5].

Офіційної методики обчислення показника податкового навантаження в Україні на сьогодні не існує, отже, відсутня й офіційна статистика цього показника, хоча на макrorівні він відображає якість податкової політики, кількісно співвідносить усю сукупність податків, зборів та інших обов'язкових платежів із джерелами їх сплати.

Таблиця 1

Податкові надходження до зведеного бюджету України за січень–вересень 2007–2013 рр., млрд грн [2]

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Податкові надходження	151,71	218,03	195,03	215,32	286,82	317,97	325,90

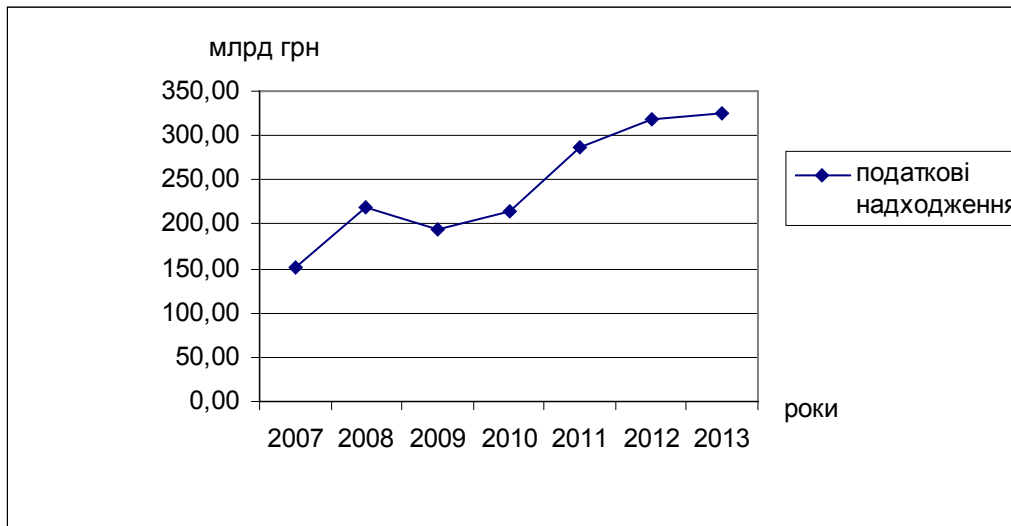


Рис. 2. Динаміка податкових надходжень за січень–вересень 2007–2013 рр., млрд грн [2]

Динаміку податкового навантаження та показники, які ілюструють економічне зростання, наведено у табл. 2. З них можна зробити висновок, що зростання податкових надходжень вплинуло на збільшення ВВП країни та ВВП на душу населення. При цьому коливання індексу інфляції, порівняно з попереднім роком, були такими: 2005 р. – -2%, 2006 р. – 1,3%, 2007 р. – 5%, 2008 р. – 5,7% (кризовий рік), 2009 р. – -10%, 2010 р. – -3,2%, 2011 р. – -4,5%, 2012 р. – -4,8%. Зби-

льшення податкових надходжень призвело до збільшення рівня податкового навантаження: у 2005 р. показник збільшився на 3,91% порівняно з попереднім роком, у 2006 р. – на 0,9%, у 2007 р. – зменшився на -0,71%, у 2008 р. зміна показника відбулася на 1,5%, у 2009 р. – на -1,1%, у 2010 р. – на -1,1%, у 2011 р. – на 4%, у 2012 р. – на -0,1%. Таким чином, найсуттєвіша зміна (збільшення) показника відбулася у 2011 р.

Таблиця 2

Динаміка показників економічного зростання України [2; 6]

Роки	Показник				
	Податкові надходження до зведеного бюджету України, млн грн	ВВП, млн грн	ВВП на 1 особу, грн	Податкове навантаження,* %	Індекс інфляції, %
2004	61 361,7	345 113	7 273	18,3	112,3
2005	98 065,2	441 452	9 372	22,21	110,3
2006	125 743,1	544 153	11 630	23,11	111,6
2007	161 264,2	720 731	15 496	22,4	116,6
2008	227 164,8	948 056	20 495	23,9	122,3
2009	208 073,2	913 345	19 832	22,8	112,3
2010	234 447,8	1 082 569	23 600	21,7	109,1
2011	334 691,9	1 302 079	28 488	25,7	104,6
2012	360 567,2	1 408 889	30 901	25,6	99,8
Зміни (2012/2004)	+299 205,5	+1 063 776	+23 628	+7,3	-12,5

* розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України та Державного казначейства України

Загальноприйнятою світовою практикою визначення податкового навантаження на рівні національного господарства є співвідношення суми сплачених у державі податків до валового внутрішнього продукту.

Варто зауважити, що саме по собі зниження ставок обов'язкових платежів не сприяє підвищенню мотивації у платників податків. Водночас, необхідно враховувати, що такий спосіб обчислення податкового навантаження не враховує витрат, пов'яза-

них з адмініструванням податків, тобто витрат на формування податкового законодавства, утримання контролюючих органів, ведення обліку платниками податків, складання і подання ними податкової звітності.

На думку Я. Дропи та І. Чабан, отримані дані податкового коефіцієнта не відповідають дійсності, а рівень податкового навантаження у 25,6% є значно заниженим. Пояснюють вони це двома причинами, посилаючись на О. Амошу та В. Вишневецького, які

зазначають, що, по-перше, офіційний валовий внутрішній продукт в Україні – це приблизно лише половина реально одержаних у вітчизняній економіці господарських результатів. Це означає, з одного боку, приховуване недофінансування суспільних товарів і заниження відносного значення суспільного сектору господарства, а з іншого – наявність нерівномірного розподілу податкових зобов'язань між підприємствами і громадянами, які беруть участь у виробництві. Друга причина, як уже зазначалося, – неврахування при обчисленні податкового коефіцієнта суми витрат, пов'язаних із справами податків. Використовувати обчислення податкового коефіцієнта з урахуванням таких витрат важко, проте воно б допомогло рельєфно виявити причини незадоволення суб'єктів господарювання та громадян, адже пригнічують не стільки самі по собі суми сплачуваних податків, скільки їх кількість, запутаність податкового законодавства, надмірні труднощі, пов'язані з веденням обліку й розрахунком податкових зобов'язань [3].

Світовий банк разом із аудиторською компанією PriceWaterhouseCoopers щорічно проводять аналіз ефективності функціонування податкових систем, оцінюючи податковий тягар і простоту податкового адміністрування. Показник The Total Tax Rate ілюструє податкове навантаження на бізнес. Порівнюючи аналітичні дані випуску Paying Taxes. The global picture 2011–2013 pp., можна зазначити, що впровадження Податкового кодексу України суттєво не покращило умови для середнього та малого бізнесу. Загальна податкова ставка з 55,5% у 2011 р. збільшилася до 57,1% в 2012 р.; загальна податкова ставка на податки на прибуток у 2011 р. становила 10,4%, в 2012 р. – 12,2%, у 2013 р. – 11,6%; загальна податкова ставка фонду оплати праці залишилася незмінною протягом 2011–2012 pp. – 43,3%, у 2013 р. зменшилася лише до 43,1%. Таким чином, за показником The Total Tax Rate – загальна податкова ставка – Україна посіла у 2011 р. 149-те місце, у 2012 р. – 152-ге місце серед 183 країн світу. Станом на 2013 р. Україна перебуває на 165-му місці [8–10] (табл. 3).

Таблиця 3

Рейтинг оцінювання податкових систем 2013 р. [10]

Країна	Простота податкової системи	Кількість податків	Час, що витрачається на облік і сплату податків	Загальна податкова ставка, %
Канада	8	8	131	26,9
Великобританія	16	8	110	35,5
Казахстан	17	7	188	28,6
ПАР	32	9	200	33,3
Грузія	33	5	280	16,5
Естонія	50	8	85	67,3
Латвія	52	7	264	36,6
Франція	53	7	132	65,7
Литва	60	11	175	43,7
Росія	64	7	177	54,1
США	69	11	175	46,7
Німеччина	72	9	207	46,8
Азербайджан	76	18	214	40
Вірменія	108	9	380	38,8
Молдова	109	48	220	31,2
Китай	122	7	338	63,7
Японія	127	14	330	50
Білорусь	129	10	338	60,7
Італія	131	15	269	68,3
Індія	152	33	243	61,8
Узбекистан	161	41	205	98,5
Україна	165	28	491	55,4
Киргизстан	168	51	210	68,9
Таджикистан	175	69	224	84,5

При цьому слід пам'ятати, що надмірне податкове навантаження є негативним наслідком державної податкової політики, який, як правило, негативно впливає на розвиток національної економіки, стримує ділову активність суб'єктів господарювання, уповільнює зростання валового внутрішнього продукту та є однією з причин виникнення таких кризових явищ у суспільстві, як соціальна напруженість і загальне зубожіння населення.

Аналізуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що головним завданням фіска-

льної політики на сьогодні є збільшення доходів бюджету за рахунок підвищення частки податкових надходжень. Але вплив фіскальної політики на економічне зростання відчутніший та ефективніший у разі "створення" грошей, тобто стимулювання виробництва. Наявне ж збільшення податкових надходжень є наслідком упровадження чинного Податкового кодексу України.

Стосовно податкового навантаження, то, судячи з наявних даних, воно не є надмірним. Проте за відсутності активної стиму-

лювальної фіскальної політики, позитивний розвиток національної економіки вбачається проблематичним.

IV. Висновки

Фіскальна політика на сучасному етапі повинна бути спрямованою на стимулювання реального сектору економіки за допомогою спрощення адміністрування податків, надання податкових пільг, оскільки збільшення податкових надходжень за рахунок зміни кількості податків та податкових ставок не викликає пропорційного збільшення величини податкових надходжень у довгостроковому періоді, а збільшується разом зі зростанням ставки лише до певної величини. А далі отримуємо, в кращому разі, стали величину надходжень, а в гіршому – їх зменшення та спад виробництва. Тому сучасна економічна ситуація потребує корекції фіскальної політики України.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 08 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Виконання державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
3. Дропа Я. Податкове навантаження та його вплив на економіку України / Я. Дропа, І. Чабан // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 219. – С. 213–218.
4. Левченко Н.М. Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єктів господарювання / Н.М. Левченко // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 270–275.
5. Майбуrows І.А. Теорія налогообложення. Продвинутый курс: для магистрантов, обучающихся по специальностям “Финансы и кредит”, “Бухгалтерский учет, анализ и аудит” / І.А. Майбуrows, А.М. Соколовская. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 591 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Уманців Ю. Механізм економічної політики / Ю. Уманців, О. Міняйло, В. Косик. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2010. – 136 с.
8. Paying Taxes 2011. The global picture – World Bank, PricewaterhouseCoopers [Doing Business project]. – Mode of access: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2011.pdf>.
9. Paying Taxes 2012. The global picture – World Bank, PricewaterhouseCoopers [Doing Business project]. – Mode of access: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2012.pdf>.
10. Paying Taxes 2013. The global picture – World Bank, PricewaterhouseCoopers [Doing Business project]. – Mode of access: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2013.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2013.

Морщ Я.И. Современные проблемы реализации фискальной политики в Украине

В статье рассмотрены и проанализированы динамика и структура доходов сводного бюджета Украины, место и доля налогов в формировании бюджета. Отмечено, что для экономического роста необходимо обратить внимание на стимулирование производства с помощью инструментов фискальной политики, увеличить долю неналоговых доходов в сводном бюджете страны. Определены уровень и динамика налоговой нагрузки; дана оценка его влияния на национальную экономику. Отмечено, что эффективная государственная политика должна быть динамичной, отвечать экономико-социальным реалиям.

Ключевые слова: фискальная политика, налоги, налоговая нагрузка, доходы, налоговые поступления, бюджет, ВВП.

Morsh Y. Current posers of fiscal policy in Ukraine

Fiscal policy play an important role in the social and economic development of the state. Fiscal policy is one of macroeconomic policy instruments refer to macroeconomic quantities that can be directly controlled by an economic policy maker. It illustrates how the government could try to use fiscal policy to affect the economy, consider an economy that's experiencing a recession. Optimal combination of fiscal instruments is the backbone of national economic.

The first is taxation. By levying taxes the government receives revenue from the populace. Taxes come in many varieties and serve different specific purposes, but the key concept is that taxation is a transfer of assets from the people to the government.

The organizational and economic problems, which cause imperfection of their coordination are considered, also areas of the coherent implementation of fiscal policy at the present stage of development of national economy are offered.

Fiscal policy is the use of government revenue collection (taxation) and expenditure (spending) to influence the economy. Discussions of fiscal policy, however, generally focus on the effect of changes in the government budget on the overall economy. Although changes in taxes or spending that are

“revenue neutral” may be construed as fiscal policy and may affect the aggregate level of output by changing the incentives that firms or individuals face – the term “fiscal policy” is usually used to describe the effect on the aggregate economy of the overall levels of spending and taxation, and more particularly, the gap between them. The government’s operating balance is the difference between its revenue and expenditure. If the operating balance is increasing, it means the government is saving money or taking money out of the economy. Fiscal policy is said to be tight or contractionary when revenue is higher than spending and loose or expansionary when spending is higher than revenue. Fiscal policy is an important tool for managing the economy because of its ability to affect the total amount of output produced – that is, gross domestic product.

Unfortunately, discretionary fiscal policy is rarely able to deliver on its promise. Fiscal policy is especially difficult to use for stabilization because of the “inside lag” – the gap between the time when the need for fiscal policy arises and when the president and Verhovna Rada implement it.

Key words: *fiscal policy, taxes, tax burden, income, tax revenue, budget, GDP.*

УДК 334.012

К.Л. Нетудихатакандидат економічних наук, доцент
Чорноморський державний університет ім. П. Могили**М.М. Писаренко**кандидат економічних наук, доцент
Миколаївський міжрегіональний інститут ВНЗ ВМУРол "Україна"**МІЖФІРМОВІ МЕРЕЖІ ТА ІННОВАЦІЇ**

У статті розкрито природу міжфірмових мереж як нового феномену організації бізнесу та інституційної форми інноваційної діяльності. Обґрунтовано їх відносні переваги в контексті зміни парадигми у світовій економіці. Досліджено вплив зростання спеціалізації та невизначеності в економічній діяльності на організаційні детермінанти фірми (ресурси, трансакційні та координаційні витрати, інновації). Доведено, що сьогодні мережеве співробітництво виступає найбільш ефективним та інноваційним організаційним механізмом.

Ключові слова: міжфірмові мережі, інновації, знання.

I. Вступ

Сьогодні економічні системи й фірми зустрічаються з новими викликами, пов'язаними з безперервним розвитком технічного прогресу, глобалізацією, зростанням невизначеності та конкуренції. Здатність до навчання та інновацій має життєво важливе значення для фірми та її економічного процвітання. Загальновідомим є те, що інновація є, перш за все, соціальним процесом і не відбувається в ізоляції. Стає очевидним, що інноваційні результати сильно залежать від еволюції міжфірмових мереж.

Питання становлення та розвитку мережових форм організації економічної діяльності висвітлювалися в працях С. Гошела, М. Грановеттера, Х. Графа, Дж. Нахапєта, У. Кантнера, О. Уільямсона. Специфіку функціонування окремих видів економічних мереж досліджували у своїх працях Т. Бреннер, О. Горняк, Л. Доленко, С.-Х. Кім, Б. Кока, Дж. Лі, Р. Медхевен, Дж. Прескотт, Х. Чої. Багато праць присвячено вивченню інноваційних процесів. Зокрема, цим займалися У. Зандер, Б. Когут, І. Нонака, Р. Тояма, Дж. Спендер. Незважаючи на широкий спектр досліджень, багато питань залишаються дискусійними або не отримали адекватного рішення.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у розкритті природи міжфірмових мереж як нового феномену організації бізнесу та інституційної форми інноваційної діяльності, а також в обґрунтуванні їх відносних переваг у контексті зміни парадигми у світовій економіці.

III. Результати

Поняття "мережі" стало доволі популярним упродовж останніх років, але деякі кри-

тики вже вказують на зловживання ним [1]. Мережі часто описують як "вільні з'єднання": різні незалежні суб'єкти розвивають відносно вільні взаємини між собою, щоб досягнути деяких спільних цілей [2, с. 4]. Розбудова мережових відносин та кооперації зазвичай займає тривалий період часу. Бажано, щоб кооперативні мережі характеризувалися високою спеціалізацією і взаємозалежністю, інтенсивними комунікаціями, довірою [3, с. 245]. Проте випадкові конфлікти і владна асиметрія також їм притаманні.

Аналіз мереж більше зосереджений на взаєминах і взаємодіях між суб'єктами й організаціями, ніж безпосередньо на цих суб'єктах або організаціях. Сьогодні науковці вивчають різні аспекти та рівні мережевої формалізації. Деякі дослідники беруть за основу міжлюдські відносини, підкреслюють не економічні основи соціального обміну, важливість взаємин між людьми для продуктивної кооперації, економічної ефективності та інноваційності [4; 5]. Інші застосовують структурний підхід та зосереджують увагу на конфігурації, кількості та якості зв'язків мереж [1; 3]. Дехто зупиняється на інституційній природі мереж, визначає їх як чітку організаційну альтернативу ринку та корпоративної ієрархії [2; 6].

Існує багато видів мереж. Вони можуть поділятися на вертикальні й горизонтальні. Вертикальні мережі об'єднують фірми або індивідуумів уздовж специфічного ланцюга доданої вартості, тоді як горизонтальні мережі сполучають їх у функціональних галузях (таких, як дослідження, виробництво, матеріально-технічне забезпечення, маркетинг тощо). Останніми роками мережі також були створені між організаціями суспільного й приватного сектору. Наприклад, таке суспі-

льно-приватне партнерство було використано, щоб об'єднати певні суспільні товари з ресурсами приватного сектору в комерційних діях [7, с. 42]. Комерційне використання фундаментальних досліджень, які проводяться в університетах, забезпечується через університетсько-промислове партнерство.

Мережі можуть також бути диференційовані за географічною належністю: місцеві, регіональні, національні, міжнародні та глобальні. Тривалість відносин у мережах також може бути різною: наприклад, проектні групи або віртуальні корпорації створюються для досягнення конкретної мети на короткий термін, тоді як стратегічні альянси, спільні підприємства й бізнес-асоціації, як правило, мають довгострокові цілі. Нові інформаційні й комунікаційні технології значною мірою звільнили суб'єктів мереж від потреби бути у фізичній близькості. Традиційні соціальні мережі з комунікацією "обличчя до обличчя" доповнені віртуальними мережами й електронною взаємодією.

Кордони мереж можуть бути розмитими. У більшості випадків відсутні чіткі межі між мережею та її оточенням. Не завжди легко сказати, чи належить конкретна особа або організація до певної мережі, чи ні. Склад мережі може також змінюватися з часом. Старі члени можуть залишити її, а нові – приєднатися. Це означає, що мережі є відкритими конструкціями, відбувається розмиття кордонів. Проте доступ до мережі не завжди легкий, і витрати, пов'язані із залишенням мережі, можуть бути досить високими. Тому доцільно розділяти їх залежно від ступеня відкритості чи закритості.

Мережі також можуть розрізнятися залежно від рівня централізованості. Вони часто визначаються як об'єднання автономних соціальних суб'єктів, які мають рівні права. Тим не менш, взаємозалежність членів мережі може бути більш-менш симетричною. У деяких випадках малі підприємства можуть утворювати мережу партнерів з рівними правами та взаємодопомогою, а в інших випадках мережа може бути під керівництвом однієї або декількох "основних" фірм, які керують діяльністю інших партнерів за мережею [8, с. 725].

І, нарешті, за критерієм стабільності мережі також можуть істотно різнитися. Мережі, як правило, визначають як структуру слабопов'язаних суб'єктів, що полегшує вступ нових членів та вихід постійних. Це може означати, що склад мережі буде змінюватися досить швидко, і відносини в ній будуть досить нестабільними. Однак на практиці мережі, як правило, характеризуються тісною взаємозалежністю та високою довірою між їхніми членами. Обидва ці чинники сприяють стійкості зв'язків. Таким чином, мережі можуть бути стабільними й мінливими одночасно.

Сьогодні міжфірмові мережі відіграють важливу роль у розвитку інноваційних процесів. Це не можна ігнорувати, оскільки зростання інноваційної конкуренції швидко підтримує ресурсні й цінові переваги.

Переосмислення ролі мереж відбулося з останніми дослідженнями організаційних детермінант інновацій та пізнання, розробкою " нової, заснованої на знаннях теорії фірми" ("knowledge-based theory of the firm") [3, с. 248]. Б. Когут та У. Зандер навіть визначили фірми як "соціальні спільноти, що спеціалізуються на швидкості та ефективності створення і передачі знань" [9, с. 503].

У цій теорії ретельно аналізуються різні типи знань. Зокрема, велику увагу зосереджено на значенні мовчазних (неявних) та кодифікованих (явних) знань у забезпеченні конкурентоспроможності, розбудові зв'язків та інформаційних систем організацій. Наприклад, Дж. Спендер стверджував, що стійка конкурентна перевага може бути якнайкраще побудована на основі соціально-розподілених і мовчазних знань [5, с. 53]. І. Нонака та Р. Тоєма підкреслили динамічну взаємодію між мовчазною і кодифікованою базою знань організації у процесі розвитку нових знань [10, с. 421]. Р. Дафт та Р. Ленджел, у свою чергу, підкреслили важливість механізму "обличчя до обличчя" у край складних і невизначених ситуаціях, коли необхідно змінювати встановлені когнітивні межі [11, с. 563].

Теорія фірми підкреслює чотири організаційні чинники, які впливають на інноваційність компанії. Це різноманіття знань, інтенсивність спілкування, наявність додаткових активів, а також соціальний капітал. Основним способом розвитку соціального й наукового знання є створення нових комбінацій компонентів наявних знань. Обмін є необхідною умовою для цього. Нові комбінації можуть бути створені шляхом обміну і комбінування різних типів знань або через поєднання тих самих елементів знань по-новому [3, с. 251].

Історично склалося, що нова комбінація знань з'являлася в винахідників, таких як Л. да Вінчі, Т. Едісон і А. Ейнштейн. Винахідливості таких "винахідників-героїв" часто сприяла їх усебічна підготовка, яка дала їм необхідне розмаїття знань і когнітивні межі, та ментальна гнучкість поєднувати різні види знань або створювати нові комбінації зі старих елементів знань. Однак сьогодні комплекти індивідуальних знань, як правило, настільки спеціалізовані, що потрібна різноманітність для великих інновацій. Це може бути досягнуто лише тоді, коли два або більше експерти об'єднують різні набори знань і створюють нову, частково загальну базу знань.

Знання різних осіб не можна дуже легко обміняти, комбінувати й розділити. Першою умовою є доступ фізичних осіб один до одного, наприклад, членство в тому чи іншому співтоваристві. Комбінація також вимагає розробки загальних когнітивних меж, спільної мови, дублювання структур знань (поглинаюча здатність) та визнання на метарівні один в одного предметних сфер [3, с. 256]. Процес поєднання та перебудови меж включає в себе як кодифіковані, так і неявні знання, на цьому етапі виникають труднощі у спілкуванні. Однак, як тільки встановлено загальні межі, база знань і мова, з'являється можливість у приватних осіб обмінювати інформацію та об'єднувати різні аспекти знань, які не були загальними для них. Це надає нові ідеї, перспективи, що інакше не могли б виникнути.

Розвиток спільної бази знань у осіб, які мають комплекти різних знань, потребує інтенсивної та довгострокової комунікації. Чим більше перед початком діяльності комплектів індивідуальних знань, тим складніше досягти взаємозв'язку. З одного боку, коли бази індивідуальних знань є абсолютно різними, комунікація, а отже, і створення загальних знань, стає недосяжною. З іншого боку, коли знання є схожими, то сполучення (комунікації) та створення загальних знань стають легким процесом. Тим не менш, низька різноманітність знань не сприяє навчанню та винаходам.

Взаємозв'язки між різноманітністю знань, інтенсивністю комунікацій та винахідливістю прагнуть набути форми перевернутої букви U [3, с. 248]. Проміжні рівні різноманітності знань, у яких сполучення комплектів різних знань все ще можливе, забезпечують найбільш сприятливе підґрунтя для великих винаходів. Крім того, "радикальність інновацій" може зростати з різноманітністю комбінованих знань.

Дж. Нахапіет і С. Гошел стверджують, що інтенсивні комунікації, які необхідні для створення нових інновацій, не можуть бути здійснені за допомогою ринкового механізму [3, с. 254]. На їхню думку, великі комунікаційні потоки вимагають ієрархічної організації. Це узгоджується з дослідженнями Р. Дафта та Р. Ленджела, вони відзначають, що нові знання, як правило, створені в тісній взаємодії "спільнот практики", які мають спільні рамки, професійний кодекс і базу знань [11, с. 567]. Малі підприємства можуть мати тільки одну спільноту практики, велика фірма може мати кілька функціонально розділених спільнот.

Різнорманітність знань та інших ресурсів може виявитися недостатньою для великих нововведень у вузькоспеціалізованих компаніях. Часто необхідні специфічні активи можуть бути знайдені тільки в інших організаціях. Оскільки ринки не підтримують інте-

нсивні міжорганізаційні зв'язки, мережі стають природними організаційними механізмами для інноваційних процесів у подібних умовах.

Доступ організації до різних знань і ресурсної бази "мереж практик" може стати особливо цінним для власних інноваційних процесів. Такі горизонтальні мережі складаються з експертів, які займаються аналогічною діяльністю в інших організаціях. Їх бази знань, межі й мова більш-менш схожі. У результаті, мережі практик можуть забезпечити привабливий континуум знань і ресурсів, різноманіття та комбінаційні можливості для інноваційної діяльності.

Виникає запитання: чому мережі стали настільки важливими останніми роками? Світова економіка в цей час переживає серйозні зміни, зумовлені глобалізацією ринків, швидким розвитком нових комунікаційних технологій. Детермінанти економічної організації зазнали істотного впливу. У результаті мережеві механізми збільшили свої порівняльні переваги в економічній організації стосовно ринків та ієрархій.

Однак, незважаючи на зростання значення інформаційних мереж, сучасні інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) все ж таки не є основним чинником у поясненні появи мережевої парадигми. Вони зробили всі організаційні альтернативи ефективнішими. Ринки стають більш ефективними, оскільки великий обсяг інформації можна отримати та обробити легше. Це особливо очевидно в простих та стандартизованих товарах, атрибуту яких є добре відомими всім учасникам ринку (фінансові інструменти, сировина, стандартні товари споживання).

Ієрархії і мережі також отримали користь від полегшення обробки інформації та комунікацій. Великі транснаціональні корпорації змогли розмістити свої спеціалізовані активи в найбільш привабливих місцях по всьому світу та здійснювати координацію за допомогою нових ІКТ. Крім того, мережі фірм та інші взаємозалежні організації все частіше використовують інформаційно-комунікаційні технології для спільної оптимізації власної діяльності. Отже, зростання значення мережевих механізмів не можна легко пояснити лише новими ІКТ.

Поряд з глобалізацією ринків, швидким розвитком ІКТ відбувається стрімке зростання спеціалізації та невизначеності в економічній діяльності, що збільшує переваги мереж. Розглянемо вплив цих двох сил на чотири організаційні детермінанти: ресурси, транзакційні й координаційні витрати, інновації.

Ресурси. Зростаюча спеціалізація виробничої діяльності призвела до підвищення різноманітності ресурсів та знань, що використовуються у системах створення доданої вартості. З точки зору теорії транзакційних витрат,

“специфічність активів” зросла [6, с. 601]. Оскільки фірми зосередилися на “основних компетенціях”, то вони мають розвивати схожі ресурси й можливості всередині країни, а також спиратись на спільні підприємства (мережі) для придбання більш віддалених (різноманітних), але спеціалізованих ресурсів. Зростаюча невизначеність економічної діяльності також наголошує на необхідності створення мереж, тим самим майбутнє основних ресурсів та знань організації стає менш визначеним. Зокрема, у високотехнологічних галузях великі корпорації створили численні стратегічні альянси з малими високотехнологічними компаніями, щоб отримати “можливість” доступу до їх потенційно цінних ресурсів і знань.

Трансакційні витрати. Неодноразово стверджувалося, що швидкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій скоротив трансакційні витрати економічної діяльності, а отже, зробив ринковий механізм більш ефективним останніми роками. Проте необхідно враховувати види товарів і ринків, які беруться до уваги. Найбільшу користь від сучасних ІКТ отримали ринки простих і стандартизованих товарів (фінансових інструментів, сировини).

Однак чимало ринків послуг (побутові послуги, навчання тощо), більшість ринків наукомістких та високоспеціалізованих проміжних товарів і послуг (комплектуючі та матеріали на замовлення, управлінський консалтинг, реклама тощо) залучають багато інформаційних потоків, які важко кодифікувати для сучасних ІКТ. Більше того, динамічні сили у світовій економіці призвели до збільшення трансакційних витрат ринків.

По-перше, зростання спеціалізації економічної діяльності призвело до збільшення специфічності активів, різноманітності знань та інформаційної асиметрії між економічними агентами [6, с. 598].

По-друге, зростання поділу праці зменшує вплив спільної ідеології і цінностей на поведінку особистостей та фірм. Це призводить до підризу довіри та інших соціальних перешкод, що стоять на шляху опортуністичної поведінки.

По-третє, посилення спеціалізації та диференціації фірмових ресурсів і переваг покупців призвело до появи великої кількості нових продуктів і їх атрибутів на ринку. Це сприяло зростанню витрат економічних агентів на пошук, оцінювання та виконання угод [12, с. 920].

По-четверте, обмежена раціональність економічних суб'єктів стала ще більш складною через використання інформації, яка пов'язана з глобалізацією ринків. Вплив на фірму нових типів клієнтів, конкурентів, інститутів та культури створює нові види інформаційних потреб та невизначеностей,

які не можуть бути належно розглянуті в довгостроковому обміні. Добре відомо, що трансакційні витрати, пов'язані з міжнародною комерційною діяльністю, є більшими, ніж на суто внутрішніх ринках [2, с. 5]. Нарешті, ринки інформації та інформаційних продуктів, що швидко зростають, містять більше невизначеності та трансакційних витрат, ніж ринки традиційних товарів і послуг.

Отже, на трансакційні витрати вплинули дві протилежні сили. Нові інформаційні технології скоротили витрати, пов'язані з ринками для простих і стандартизованих товарів, водночас підвищення економічної спеціалізації і невизначеність призвели до збільшення трансакційних витрат на ринках для більш спеціалізованої, диференційованої, складної та наукомісткої продукції. Як наслідок, ринки для перших видів товарів стали більш ефективними останніми роками, тоді як для останніх видів товарів – менш ефективними. Зростаючі трансакційні витрати збільшили конкурентні переваги мереж та ієрархічних організацій щодо ринків у високо- та середньоспеціалізованих промисловостях.

Координаційні витрати. Посилення спеціалізації збільшило координаційні витрати через примноження кількості заходів, що повинні бути узгоджені, зростання специфічності та багатства інформаційних зв'язків.

Координація діяльності із високим рівнем спільності (highly co-specific activities) вимагає великих потоків інформації та ефективних засобів комунікації [11, с. 557]. Витрати на зв'язок, у свою чергу, збільшуються через зростаюче розмаїття індивідуальних комплектів знань і меж. Отже, посилення спеціалізації та взаємозалежності діяльності із створення вартості вимагає більш ефективних та дорогих механізмів координації. Ці механізми можуть бути використані і в ієрархіях, і в мережах [13, с. 56].

З часом інновації в галузі інформаційних технологій, організації та бухгалтерського обліку полегшать координацію управлінських завдань шляхом поліпшення якості та збільшення обсягу наявної інформації, створення спеціальних організаційних підрозділів для обробки частини інформації (співробітники, консультанти), розвитку нових організаційних форм (функціональна й мультиорганізаційна структура), а також за рахунок упровадження нових концепцій обліку для синтезу інформації. Проте ці нововведення забезпечують лише тимчасове вирішення проблеми зростаючої координації у великих, складних та динамічних організаціях.

Збільшення витрат з координації призводить до надання переваг децентралізованим організаційним рішенням. Передбачається поділ загального завдання координації на більш прості. Певною мірою децент-

ралізація може проходити в межах ієрархічної організації через дивізійні структури та вдосконалення процедур бухгалтерського обліку [10, с. 431].

Інновації. Посилення спеціалізації та невизначеності економічної діяльності визначили порівняльну ефективність організаційних механізмів і їх вплив на інноваційні процеси. Ми вже зазначали, що основні інновації, як правило, відбуваються, коли різні типи знань обмінюються та комбінуються. Зростаюча спеціалізація на "основних видах діяльності" скоротила різноманіття знань усередині організації. Необхідні додаткові ресурси і знання не завжди можна знайти в межах однієї фірми. Отже, інноваційні процеси все частіше вимагають міжфірмової співпраці та взаємодії.

У вузькоспеціалізованих системах додаткові ресурси і знання також можуть бути вузькоспеціалізованими. Останні не завжди можна знайти всередині інноваційної організації, але необхідно шукати в інших місцях: у тому ж регіоні, країні або навіть з-за кордоном. Х. Чої, С.-Х Кім, Дж. Лі відзначають стрімке зростання міжнародного стратегічно-технологічного партнерства протягом останніх двох десятиліть [1]. Вони пояснюють це зростання, в першу чергу, інноваційними потребами фірм, оскільки таке партнерство є ефективним способом об'єднання фірм з різними базами знань.

Необхідно відзначити, що обмін та поєднання різних наборів знань потребує інтенсивних довгострокових зв'язків, спільної мови, а також часткового дублювання когнітивних меж. Зростаюча спеціалізація в діяльності, що пов'язана зі створенням доданої вартості, призвела до розвитку різноманітного досвіду людей, розколу когнітивних меж та диференціації мови. Дж. Нахплет і С. Гошел вказують, що ці комунікаційні проблеми краще вирішуються всередині корпоративної ієрархії, ніж у фірмах з ринковою координацією діяльності [3, с. 251]. Проте мережі з високої довірою можуть також підтримувати значні комунікаційні потоки, що необхідні для обміну та об'єднання комплексів різних знань.

Окремі організації зазвичай не можуть бути дуже успішними новаторами, хоч якими б великими вони не були. Живильним середовищем для інновацій є залучення широкої мережі економічних агентів, які можуть брати участь в інтенсивних, довгострокових зв'язках.

IV. Висновки

Зростання спеціалізації й невизначеності економічної діяльності збільшує порівняльні переваги мереж щодо ринків та ієрархій. У сучасній світовій економіці мережеве співробітництво виступає найбільш ефективним та інноваційним організаційним механізмом. Держава має зосередитися на розбудові

міжфірмових мереж як основи розвитку інноваційного потенціалу національної економіки. У подальших дослідженнях доцільно розкрити теоретичний зміст господарського механізму реалізації стратегії розвитку міжфірмових мереж та інститутів мережевого типу. Формування господарського механізму дасть змогу Україні в короткі терміни реалізувати накопичений потенціал та вирішити багато соціально-економічних завдань.

Список використаної літератури

1. Choi H. Role of network structure and network effects in diffusion of innovations / H. Choi, S.-H. Kim, J. Lee // *Industrial Marketing Management*. – 2010. – № 39. – P. 170–177.
2. Brenner T. Innovation networks: measurement, performance and regional dimensions / T. Brenner, U. Cantner, H. Graf // *Industry & Innovation*. – 2011. – № 18 (1). – P. 1–5.
3. Nahapiet J. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage / J. Nahapiet, S. Ghoshal // *Academy of Management Review*. – 1998. – Vol. 23. – № 2. – P. 242–266.
4. Granovetter M. The strength of weak ties / M. Granovetter // *American Journal of Sociology*. – 1973. – № 78. – P. 1360–1381.
5. Spender J. Making knowledge the basis of a dynamic theory of the firm / J. Spender // *Strategic Management Journal*. – 1996. – Vol. 17, Winter Special Issue. – P. 45–62.
6. Williamsson O. The new institutional economics: taking stock, looking ahead / O. Williamsson // *Journal of Economic Literature*. – 2000. – № 38. – P. 595–613.
7. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В.Г. Варнавский // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2011. – № 9. – С. 41–50.
8. Koka B.R. The evolution of interfirm networks: environmental effects on patterns of network change / B.R. Koka, R. Madhavan, J.E. Prescott // *Academy of Management Review*. – 2006. – 31 (3). – P. 721–737.
9. Kogut B. What do firms do? Coordination, identity and learning / B. Kogut, U. Zander // *Organization Science*. – 1996. – № 7. – P. 502–518.
10. Nonaka I. The theory of the knowledge-creating firm: subjectivity, objectivity and synthesis / I. Nonaka, R. Toyama // *Industrial and Corporate Change*. – 2005. – № 14. – P. 419–436.
11. Daft R.L. Organisational information requirements, media richness, and structural design / R.L. Daft, R.H. Lengel // *Management Science*. – 1986. – № 32. – P. 554–571.

12. Ter Wal A.L. Co-evolution of firms, industries and networks in space / A.L. Ter Wal, R. Boschma // *Regional Studies*. – 2011. – № 45 (7). – P. 919–933.

13. Доленко Л.Х. Інституційні підходи до аналізу міжфірмової та внутріфірмової кооперації / Л.Х. Доленко, О.В. Горняк / *Економічна теорія*. – 2007. – № 1. – С. 47–64.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2013.

Нетудыхата К.Л., Писаренко М.М. Межфирменные сети и инновации

В статье раскрыта природа межфирменных сетей как нового феномена организации бизнеса и институциональной формы инновационной деятельности. Обоснованы их относительные преимущества в контексте изменения парадигмы в мировой экономике. Исследовано влияние роста специализации и неопределенности в экономической деятельности на организационные детерминанты фирмы (ресурсы, трансакционные и координационные расходы, инновации). Доказано, что сетевое сотрудничество выступает наиболее эффективным и инновационным организационным механизмом.

Ключевые слова: межфирменные сети, инновации, знания.

Netudykhata K., Pysarenko M. Inter-firm networks and innovations

The nature of inter-firm networks as a new phenomenon of the business organization and institutional forms of innovation activity was revealed in this paper. Their relative advantages in the context of a paradigm shift in the world economy were justified. The influence of the specialization and uncertainty growth in the organizational determinants of firm (resources, transaction and coordination costs, innovations) was investigated. The cooperation network acts as the most effective and innovative institutional mechanism was proved.

Today inter-firm networks play an important role in the development of innovative processes. It can not be ignored, because the growth of the innovation competition quickly undermines resource and cost benefits. Rethinking the role of networks was a recent research organizational determinants of innovation and knowledge, developing "new knowledge-based theory of the firm". The theory of the firm emphasizes four organizational factors that influence innovation company. This diversity of knowledge provides availability of additional assets and social capital.

Growing specialization and uncertainty of economic activity increases the comparative advantages of networks. Under current global economy cooperation network serves most effective and innovative institutional mechanisms. The state should focus on the development of inter-firm networks as the basis for the development of innovative capacity of the national economy. In further studies, it is advisable to focus on uncovering the theoretical content of the economic mechanism of development strategy inter-firm networks and institutions of the network type. Formation of the economic mechanism will allow Ukraine to realize the accumulated potential, solve many social and economic problems in the short period of time.

Key words: inter-firm networks, innovation, knowledge.

УДК 336.76

О.К. Никитенко

аспірант
Національна металургійна академія України?
м. Дніпропетровськ**РОЗРОБКА РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ ВИДОБУТКУ ЗНАНЬ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ**

У статті наведено результати модельних експериментів та на їх основі розроблено рекомендації щодо впровадження систем видобутку знань для прогнозування фінансових ринків. Вони враховують систему торгівлі фінансовими інструментами, а також форму реалізації системи видобутку знань.

Ключові слова: модель, видобуток знань, фінансовий ринок, показник Херста.

I. Вступ

В умовах трансформації економіки України важливу роль відіграють процеси, що відбуваються на внутрішньому фінансовому ринку, а його стан є індикатором розвитку економіки загалом. Питання моделювання динаміки розвитку фінансового ринку розглядали такі українські вчені: В.М. Геєць, А.В. Матвійчук, М.І. Скрипниченко, В.М. Соловійов та ін. Серед зарубіжних публікацій слід відзначити праці: Т. Веґе, Б.Л. Кузнєцова, Е. Петерса, Ю. Фама. На сьогодні все частіше застосовують методи інтелектуального аналізу даних та видобутку знань для дослідження економічних об'єктів, зокрема динаміки фінансових ринків. Водночас слід зазначити, що недостатньо уваги приділено практичному використанню та впровадженню таких систем.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка рекомендацій щодо впровадження моделей видобутку знань для прогнозування фінансових ринків.

III. Результати

При розробці рекомендацій щодо впровадження систем видобутку знань для прогнозування фінансових ринків необхідно враховувати систему торгівлі фінансовими інструментами, а також форму реалізації системи видобутку знань.

Для проведення роботи на фінансовому ринку й здійснення операцій з купівлі-продажу фінансових інструментів підприємствами, організаціями та приватними інвесторами використаємо модель прогнозування фінансових показників з урахуванням правил розвитку хвиль Елліотта [5, с. 177–188] (Модель 1), а також модель видобутку знань для прогнозування фінансових ринків з виділенням типових тенденцій із часового ряду [4] (Модель 2).

Відповідно до принципів хвильової теорії, у Моделі 1, реалізованій у межах технології

Knowledge Mining [2; 3], описано хвильові форми із зазначенням подальшого руху ринку у вигляді нечітких правил. Перед початком роботи з моделлю на ринку модель оптимізується на навчальній вибірці. Для проведення роботи на ринку на вхід моделі подається образ попередніх рухів ринку, а на виході моделі, таким чином, отримуємо прогнозне значення у вигляді напрямку та величини наступної зміни ціни. Систему, побудовану на основі такої моделі, використано для дослідження 20 п'ятихвилинних графіків часових рядів цін акцій, що формують Індекс Української біржі [1], а також Індекс біржі США BATS та Індекс російської біржі ММВБ [6]. Відповідно до гіпотези фрактального ринку, кожен фінансовий часовий ряд підлягав перевірці на персистентність шляхом проведення R/S-аналізу та обчислення показника Херста. Після цього для кожного ряду проведено експерименти з використанням моделі прогнозування, реалізованої у рамках технології Knowledge Mining. Отримані результати за кожним фінансовим інструментом, разом із розрахованими показниками Херста занесено до таблиці. Відсортуювши результати за зростанням показника Херста, побудовано графіки залежності прибутковості системи від цього показника (рис. 1–3).

Проаналізувавши результати моделювання процесу торгів, можна зазначити, що використання хвильових моделей Елліотта для прогнозування фінансових часових рядів зі значенням показника Херста $H \geq 0,58$ є достатньо ефективним.

Проте існують певні недоліки використання такої моделі. Система, розроблена на її основі, дуже часто при проведенні моделювання процесу торгів повертає значення "нуль", тобто модель не може класифікувати поданий на її вхід образ і віднести його до жодного правила з описаних у базі. Таким чином, у процесі торгів здійснюється одна з десяти можливих (умовних) угод, тому виникла необхідність підвищення продуктив-

ності системи торгів. Для цього слід дослідити роботу Моделі 2. Отже, проведено експерименти (рис. 4–6), за аналогією з попередньою моделлю з такими значеннями

вхідних параметрів: похибка відповіді $\epsilon = 0,003$, похибка навчання $s = 0,01$ та кількість аналізованих значень $c = 8$.

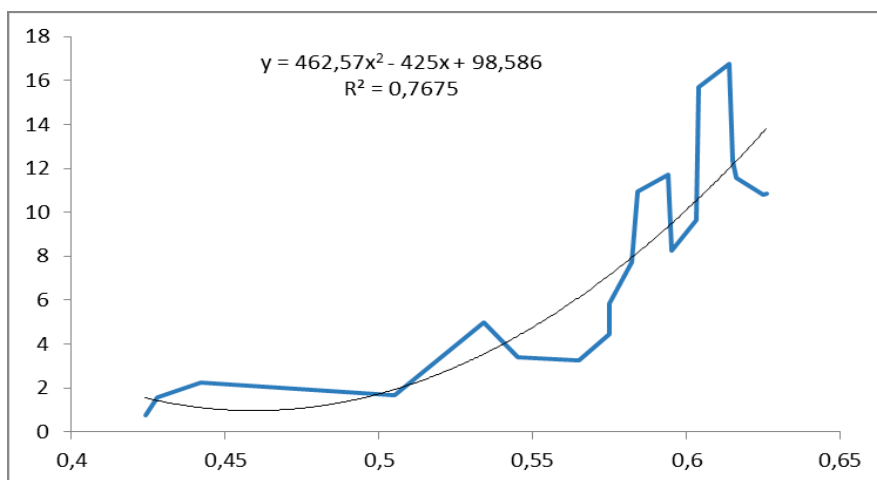


Рис. 1. Відповідність показників Херста показникам прибутковості системи, заснованої на хвильовому аналізі, % (УБ)

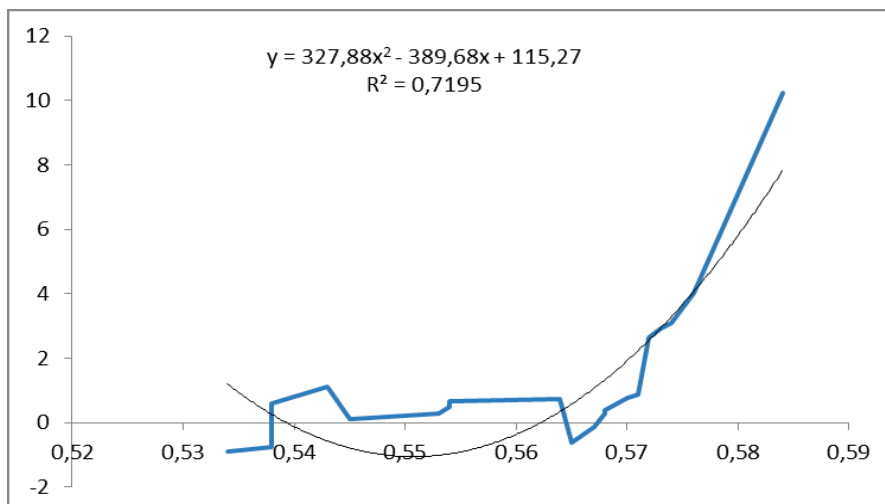


Рис. 2. Відповідність показників Херста показникам прибутковості системи, заснованої на хвильовому аналізі, % (BATS)

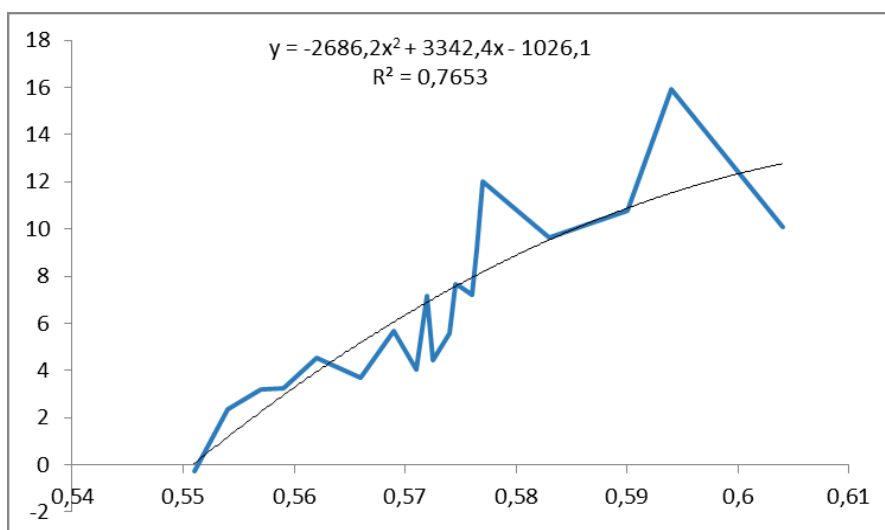


Рис. 3. Відповідність показників Херста показникам прибутковості системи, заснованої на хвильовому аналізі, % (MMББ)

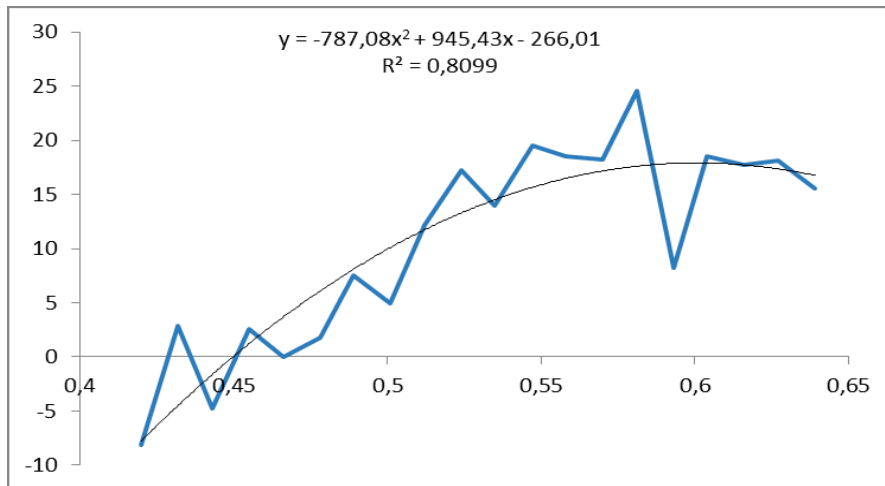


Рис. 4. Відповідність показників Херста показникам прибутковості системи, заснованої на виявленні типових тенденцій, % (УБ)

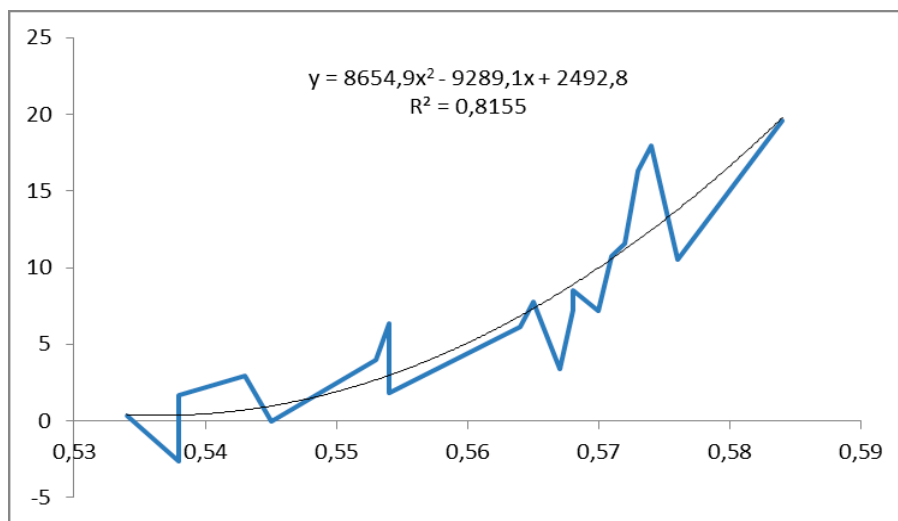


Рис. 5. Відповідність показників Херста показникам прибутковості системи, заснованої на виявленні типових тенденцій, % (BATS)

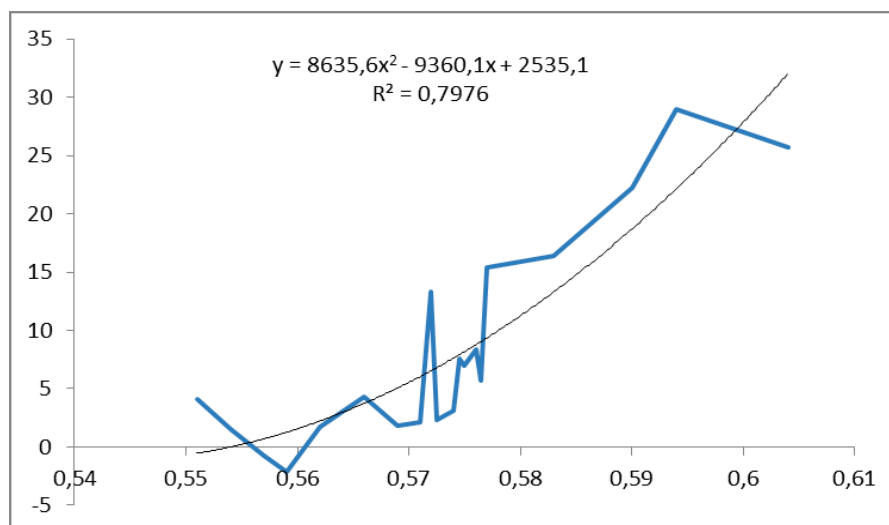


Рис. 6. Відповідність показників Херста показникам прибутковості системи, заснованої на виявленні типових тенденцій, % (MMBБ)

Результати моделювання процесу торгів свідчать про досить велику ефективність використання Моделі 2 із значеннями показни-

ка Херста $H > 0,58$ для фінансового часового ряду, тобто на персистентному ринку.

Проте, оскільки типові тенденції, знайдені шляхом налаштування моделі на навчальній вибірці, на відміну від моделей Елліотта, не обов'язково повинні бути моделями тренду (типова тенденція може мати не тільки направлений рух угору чи вниз, а й флетову форму), то модель можна ефективно використовувати як на персистентному,

так і на антиперсистентному ринках. Так, при зменшенні параметра s спостерігається поступове зростання ефективності роботи системи на антиперсистентному ринку за результатами моделювання для акцій УБ. На рис. 7 наведено результати моделювання процесу торгів при $s = 4$.

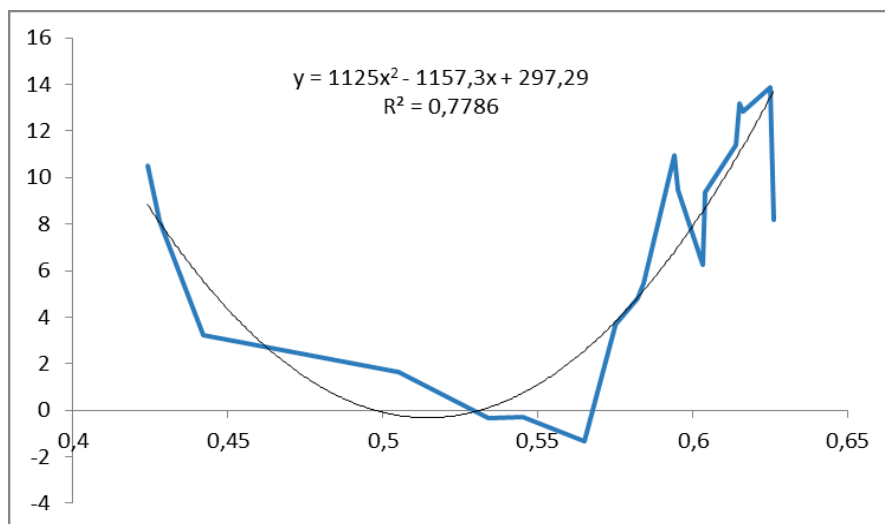


Рис. 7. Відповідність показників Херста показникам прибутковості системи, заснованої на виявленні типових тенденцій при $s = 4$, % (УБ)

Так, падіння середньої прибутковості моделі при $H > 0,5$ та $s = 4$ можна пояснити збільшенням помилок при класифікації поданих на вхід моделі образів до типових тенденцій, а отже, і помилок прогнозування при здійсненні торгових операцій, а також тим, що не всі отримані при навчанні шаблони є трендовими моделями.

Таким чином, результати використання системи видобутку знань для прогнозування фінансових ринків з виділенням типових тенденцій із часового ряду свідчать про можливість ефективного використання моделі при значеннях показника Херста не менше ніж 0,58 із значеннями параметрів моделі $e = 0,003$, $s = 0,01$, та $c = 8$, а також на антиперсистентному ринку при $H < 0,44$ зі значеннями параметрів моделі $e = 0,003$, $s = 0,01$, та $c = 4$.

Отже, слід розробити рекомендації щодо системи торгівлі фінансовими інструментами на основі отриманих результатів модельних експериментів. Проведення R/S-аналізу фінансового часового ряду дає можливість виявлення сприятливого для інвестування моменту:

- уникнення проведення операцій на ринку з випадковими блуканнями або поведінкою, близькою до випадкових блукань;
- здійснення угод з купівлі-продажу, відповідно до вихідних прогнозних значень Моделі 2 як для персистентного, так і для антиперсистентного ринку з визна-

ченими вхідними параметрами, а також удосконаленої моделі прогнозування фінансових показників з урахуванням правил розвитку хвиль Елліотта виключно для персистентного ринку.

Розглянемо процес прийняття інвестиційного рішення докладніше.

Після обчислення показника Херста для використання системи торгів та налаштування роботи моделей виконуються такі дії:

1) при значенні показника Херста менше ніж 0,44 інвестиційні умови для цього фінансового ринку є сприятливими, відповідно до цього встановлюються такі параметри моделі: $e = 0,003$, $s = 0,01$, та $c = 4$;

2) при значеннях показника Херста $0,44 \leq H < 0,58$ інвестиційні умови є несприятливими — ринок великою мірою слідує випадковим блуканням: торгові операції з фінансовими інструментами не слід здійснювати за жодних вхідних параметрів моделей;

3) при значенні показника Херста не менше ніж 0,58 інвестиційні умови для цього фінансового ринку є сприятливими, відповідно до цього встановлюються значення трапецієподібних функцій належності Моделі 1, а також такі параметри Моделі 2: $e = 0,003$, $s = 0,01$, та $c = 8$ для їх спільного використання на персистентному ринку з метою підвищення ефективності прийняття рішень.

Отже, обидві моделі окремо можна ефективно використовувати на персистентному

ринку, про що свідчать результати модельних експериментів. Проте слід дослідити ефективність спільного використання моделей на персистентному ринку. Для цього

наведемо статистику використання систем, розроблених на основі даних моделей у табличному вигляді (табл. 1).

Таблиця 1

**Статистика спільного використання розроблених систем прогнозування
фінансових ринків, %**

Актив	Кількість правильних відповідей Моделі 1	Кількість правильних відповідей Моделі 2	Кількість спільних правильних відповідей
SGOK	74	66	87
DOEN	73	63	87
SVGZ	71	59	84
CEEN	75	69	84
AVDK	69	65	89
UTLM	75	63	89
AZST	71	60	82
MSICH	71	57	85
ENMZ	71	72	87
USCB	72	64	85
ALMK	73	63	85
Усього	72	63	86

Результати, наведені в табл. 1, демонструють, що спільне використання двох моделей може суттєво підвищити результативність торгів. Отже, за умов спільного використання моделей слід дотримуватися таких правил при прийнятті інвестиційного рішення:

- якщо обидві моделі вказали на подальший рух в одному напрямку, то відповідно здійснюється угода. Такий підхід дає змогу з великою ймовірністю здійснити прибуткову угоду з купівлі-продажу фінансового інструменту, про це свідчать результати проведених модельних експериментів (див. табл. 1) – 86% правильних відповідей при спільному використанні моделей, 72% правильних відповідей моделі прогнозування фінансових показників з урахуванням правил розвитку хвиль Елліотта та 63% правильних відповідей моделі видобутку знань для прогнозування фінансових ринків з виділенням типових тенденцій із часового ряду;
- якщо відповіді моделей суперечать одна одній, слід ігнорувати подібні прогнози (див. табл. 1);
- якщо Модель 1 на виході видає значення “нуль”, слід прийняти відповідь моделі видобутку знань для прогнозування фінансових ринків з виділенням типових тенденцій із часового ряду;
- якщо позиція вже відкрита, а моделі прогнозують (відповідно до вищенаведених рекомендацій) тенденцію в напрямку, протилежному відкритій позиції, слід її закрити.

У більшості торгових терміналів інвестор має можливість робити біржові заявки take-profit (1) з метою фіксації прибутку та/або stop-loss (2) – для обмеження збитків при проведенні операцій з фінансовими інструментами. Обидва рівні повинні бути виставлені на однакову кількість пунктів від поточної позиції ринку для врахування оптималь-

ного співвідношення ризику до доходності. Для встановлення цих рівнів, виходячи з прогнозованої відповіді моделей, пропонується використовувати такі співвідношення:

$$pos_{tp} = P_{cur} + Y \cdot P_{cur-1}, \quad (1)$$

$$pos_{sl} = P_{cur} - Y \cdot P_{cur-1}, \quad (2)$$

де P_{cur} – поточне значення фінансового інструменту;

P_{cur-1} – попереднє значення фінансового інструменту;

Y – прогнозоване (відносне) значення моделі.

Отже, у табл. 2 наведено рекомендації щодо використання систем, розроблених на основі моделі видобутку знань для прогнозування фінансових ринків з виділенням типових тенденцій із часового ряду та моделі прогнозування фінансових показників з урахуванням правил розвитку хвиль Елліотта.

Одним з найголовніших питань щодо впровадження систем видобутку знань для прогнозування фінансових ринків є відповідна організаційній структурі, типу активу та виду фінансового інструменту форма реалізації такої системи. Так, пропонуються дві форми реалізації систем видобутку знань для прогнозування фінансових ринків:

1. Створення торгового радника (експерта) у складі торгової платформи.

2. Створення самостійної системи з подальшим завантаженням визначених фінансових часових рядів з доступних джерел.

Обидві форми реалізації мають ряд переваг та недоліків. Так, до переваг створення системи торгового радника, вбудованого в торгову платформу, можна віднести необхідність програмної реалізації лише блоку аналізу даних, адже торгова платформа та інтегровані засоби торгових стратегій не

потребують введення даних з інших джерел і мають доступ до БД фінансової біржі, де в

реальному часі реєструються дані про ціни та обсяги торгів.

Таблиця 2

Рекомендації щодо використання систем видобутку знань для здійснення операцій на фінансових ринках

Показник Херста, H	Рекомендації
Випадкові блукання або поведінка ринку, близька до випадкових блукань $0,44 \leq H < 0,58$	<i>Інвестиційні умови для цього фінансового ринку є несприятливими</i>
Антиперсистентний ринок $H < 0,44$	<i>Інвестиційні умови для цього фінансового ринку є сприятливими:</i> 1. Встановлюються такі параметри моделі видобутку знань для прогнозування фінансових ринків з виділенням типових тенденцій із часового ряду: $e = 0,003$, $s = 0,01$, та $c = 4$ 2. Проводиться навчання моделі на тестовій вибірці, а також здійснюються угоди з купівлі-продажу фінансового інструменту відповідно до прогнозних відповідей моделі відразу з рівнями take-profit та stop-loss
Персистентний ринок, $H \geq 0,58$	<i>Інвестиційні умови для цього фінансового ринку є сприятливими:</i> 1. Встановлюються такі параметри моделі видобутку знань для прогнозування фінансових ринків з виділенням типових тенденцій із часового ряду: $e = 0,003$, $s = 0,01$, та $c = 8$ 2. Встановлюються початкові значення параметрів трапецієподібних функцій належності вдосконаленої моделі прогнозування фінансових показників з урахуванням правил розвитку хвиль Елліотта 3. Проводиться навчання моделей на тестовій вибірці, а також здійснюються угоди з купівлі-продажу фінансового інструменту відповідно до прогнозних відповідей моделей: - якщо обидві моделі вказали на подальший рух в одному напрямку, то відповідно здійснюється угода відразу з рівнями take-profit та stop-loss; - якщо відповіді моделей суперечать одна одній, слід ігнорувати подібні прогнози й не здійснювати жодних угод; - якщо вдосконалена модель прогнозування фінансових показників з урахуванням правил розвитку хвиль Елліотта на виході видає значення "нуль", слід прийняти відповідь моделі видобутку знань для прогнозування фінансових ринків з виділенням типових тенденцій з часового ряду; - якщо позиція вже відкрита, а моделі прогнозують тенденцію в напрямку, протилежному відкритій позиції, слід її закрити

Проте такі системи неможливо використовувати на позабіржових ринках, де відсутня можливість проведення операцій за допомогою торгової платформи. Тому за проведення роботи на ринках без можливості застосування електронних торгових платформ слід використовувати самостійну систему. Перевагами створення такої системи перед створенням радника, інтегрованого в торгову платформу, є:

- можливість використання торгової стратегії не тільки на біржових (організованих) майданчиках, а й при здійсненні фінансових прогнозів для позабіржових систем;
- можливість використання системи для різних сегментів фінансового ринку (фондового, валютного, грошового, товарного);
- можливість використання довільних засобів розробки системи – тут, наприклад, фахівець в економічній галузі може використовувати добре знайомі йому інструменти розробки, на відміну від створення систем-радників, що потребують використання суворо визначених засобів середовищем розробки, вбудованим у торгову платформу: мову програмування, режими доступу до даних, графічні засоби розробки тощо.

Отже, враховуючи всі вищенаведені позиції, слід зазначити, що для вибору форми реалізації системи видобутку знань для прогнозування фінансових ринків необхідно враховувати таке:

1) клас фінансового ринку за організаційною структурою, на якому здійснюватимуться операції: на позабіржових ринках використовується самостійна система, а на біржових – можна використовувати як самостійну систему, так і вбудованого у торгову платформу радника, проте, для оптимального вибору слід звернути увагу на наступні пункти;

2) рівень володіння технологіями та вбудованими засобами розробки торгових радників: якщо фахівець у галузі економіки досить добре володіє технологіями й засобами розробки вбудованого в торгову платформу середовища, то слід обрати саме цю форму реалізації системи, якщо інакше – форму самостійної системи;

3) складність реалізації системи Knowledge Mining: засобів розробки торгового радника може бути недостатньо для реалізації складних алгоритмів видобутку знань.

Нижче в табличному вигляді наведені переваги та недоліки вищеприписаних форм реалізації систем видобутку знань для прогнозування фінансових ринків (табл. 3).

**Переваги та недоліки форм реалізації систем видобутку знань
для прогнозування фінансових ринків**

Критерій	Торговий радник	Самостійна система
Потреба в проектуванні та практичній реалізації блоку введення даних	Ні (+)	Так (-)
Потреба в проектуванні та практичній реалізації блоку зберігання даних	Ні (+)	Так (-)
Потреба в пошуку та завантаженні актуальних фінансових часових рядів для аналізу даних	Ні (+)	Так (-)
Можливість використання системи не лише на біржових (організованих) майданчиках	Ні (-)	Так (+)
Можливість використання системи для різних сегментів фінансового ринку	Ні (-)	Так (+)
Можливість використання довільних засобів розробки системи, що є зручними для фахівця в економічній галузі	Ні (-)	Так (+)

Слід звернути увагу на таке:

1. Блоки введення та зберігання даних не є дуже важкими для програмної реалізації, хоча відсутність необхідності їх практичної реалізації помітно полегшує процес розробки системи.

2. Потреба в пошуку та завантаженні актуальних фінансових часових рядів для аналізу даних не є складною проблемою, адже на цей момент у мережі Інтернет є достатньо багатоваріантних інструментів для фінансової інструментування та їх котирування. Проте це має велике значення для оперативності здійснення прогнозів та укладання угод з купівлі-продажу фінансових інструментів на ринку.

3. Можливість використання розробленої системи для різних елементів ринку як на організованих (біржових), так і на неорганізованих (позабіржових) ринках є достатньо важливим моментом як для розвитку економічної науки в цілому, так і для фізичних (приватних інвесторів) та юридичних осіб (фінансових закладів, підприємств, організацій), що проводять операції саме у вищезазначених сегментах.

4. Можливість використання довільних засобів розробки системи, що є зручними для фахівця в економічній галузі, є найважливішою при обранні підходу до створення (реалізації) системи видобутку знань для прогнозування фінансових ринків як при проведенні дослідницької роботи, так і для роботи на біржі. По-перше, фахівець в економічній галузі може використовувати добре знайомі йому засоби; по-друге, вільне використання таких засобів дає змогу реалізовувати складніші алгоритми, особливо актуальним це виглядає з точки зору використання достатньо складних для реалізації інтелектуальних технологій, таких як Knowledge Mining.

IV. Висновки

Отже, розроблені рекомендації щодо впровадження систем видобутку знань для прогнозування фінансових ринків надають інвестору ефективний механізм управління фінансовими інструментами на ринку. Рекомендована система торгівлі дає змогу з більшою ефективністю працювати на фінансовому ринку й може бути використана установами, організаціями, приватними інвесторами тощо. Наведено результати експериментів та виявлено, що спіль-

не використання моделі видобутку знань для прогнозування фінансових ринків з виділенням типових тенденцій із часового ряду, а також моделі прогнозування фінансових показників з урахуванням правил розвитку хвиль Елліотта значно підвищує ефективність роботи на ринку. Запропоновані рекомендації також дають змогу підібрати оптимальний спосіб і форму реалізації систем видобутку знань для прогнозування фінансових ринків.

Список використаної літератури

1. Итоги торгов : Информация о торгах [Электронный ресурс] / Официальный сайт "Украинской Биржи". – Режим доступа: <http://www.ux.ua/ru/marketdata/marketresults.aspx>. – Название с экрана.
2. Ковальчук К.Ф. Застосування нечітких операторів для прогнозування фінансових ринків / К.Ф. Ковальчук, О.К. Никитенко // Сучасні проблеми прогнозування соціально-економічних процесів: концепція, моделі, прикладні аспекти. – Бердянськ : Видавець Ткачук О.В., 2012. – С. 73–86.
3. Ковальчук К.Ф. Нечеткое моделирование финансовых инструментов на международном валютном рынке / К.Ф. Ковальчук, А.К. Никитенко, Н.П. Козенкова, В. Вашкелевич // Management under conditions of social-economic crisis – selected problems of development of management process in the World, country, industry and enterprise : Monograph. – Wydawnictwo Naukowe Akademii Techniczno-Humanistycznej w Bielsku-Bialej, 2012. – Р. 37–56.
4. Ковальчук К.Ф. Розробка моделі управління фінансовими інструментами на ринку з використанням методу нечіткої апроксимації / К.Ф. Ковальчук, О.К. Никитенко // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці : наук.-аналіт. журн. – 2012. – № 1. – С. 161–170.
5. Матвійчук А.В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка : монографія / А.В. Матвійчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 439 с.
6. Мировые рынки. Акции: Экспорт котировок [Электронный ресурс] / Финанс. – Режим доступа: www.finam.ru/analysis/profile041CA00007/default.asp. – Название с экрана.

Стаття надійшла до редакції 13.11.2013.

Никитенко А.К. Разработка рекомендаций по внедрению систем добычи знаний для прогнозирования финансовых рынков

В статье приведены результаты модельных экспериментов и на их основе разработаны рекомендации по внедрению систем добычи знаний для прогнозирования финансовых рынков. Они учитывают систему торговли финансовыми инструментами, а также форму реализации системы добычи знаний.

Ключевые слова: модель, добыча знаний, финансовый рынок, показатель Херста.

Nykytenko O. Development the recommendations of implementation Knowledge Mining systems for financial markets forecasting

It is developed the recommendations of the implementation of Knowledge Mining systems to forecast financial markets. The recommendations take into account system of financial instruments trading, as well as they take into account a form of implementation of Knowledge Mining systems. The system of financial instruments trading based on the use of the Knowledge Mining model for financial markets forecasting with separation of the typical trends from time series and the model of financial indices forecasting subject to the rules of the Elliott Wave Principle, implemented under the Knowledge Mining Technology. According to the Fractal Market Hypothesis it checks persistence using R/S-analysis for financial time series. The article also represents the results of model experiments of the use of Knowledge Mining systems for forecasting of the stock markets of Ukraine, Russia and the United States to reach the aim of finding the optimal parameters of the systems. It provides clear guidance of the joint usage of Knowledge Mining model for financial markets forecasting with separation of the typical trends from time series and the model of financial indices forecasting subject to the rules of the Elliott Wave Principle for both persistent and antipersistent markets based on the results of presented experiments. The guidelines on a form of implementation of Knowledge Mining systems for financial markets forecasting based on the separation of two forms of implementation: trading advisors included into a stock trading platform and independent system. It also presents (in tabular view) the advantages and disadvantages of these forms of implementation. It represents the recommendations on the choice of the implementation form, according to the above advantages and disadvantages. These guidelines can be used by financial market participants, including financial institutions, enterprises, organizations, private investors and other stakeholders and subjects of stock market, foreign exchange market, money market, commodity market and their derivatives market.

Key words: model, Knowledge Mining, financial market, Hurst exponent.

УДК 336.221.4

О.А. Чала

аспірант
Класичний приватний університет**СУЧАСНА ПОДАТКОВА СИСТЕМА: ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ**

У статті висвітлено значення Податкового кодексу України як символу розбудови саме інноваційної системи оподаткування. Узагальнено розвиток системи оподаткування України за такими етапами: пострадянський, трансформаційний, до та після прийняття Податкового кодексу. Розкрито інноваційний характер творення сучасної податкової системи України. Розглянуто основні характеристики сучасної податкової системи на основі виокремлення формального та неформального контурів її функціонування. Підтверджено необхідність розвитку саме неформальних контурів податкової системи України.

Ключові слова: податкова система, Податковий кодекс, символ, формальний контур, неформальний контур, інновація, модифікація.

I. Вступ

Вагомою регуляторною та стимулювальною складовою держави є її податкова система. Хаотичні й короткострокові управлінські дії щодо функціонування податкової системи України стримують розвиток потенціалу регіонів та держави. Використання інструментарію управління соціально-економічним розвитком держави демонструє складність та суперечливість реальних процесів, що зумовлює потребу залучення міждисциплінарних підходів до вирішення певних соціальних та економічних проблем через систему оподаткування.

Питання розвитку та вдосконалення податкової системи досліджували такі провідні вчені, як: З.С. Варналій, Ю.Б. Іванов, Т.В. Калінеску, А.І. Крисоватий, П.В. Мельник, О.В. Покатаєва, Л.Л. Тарангул та ін. Однак лівова частка зусиль сучасної науки припадає саме на формальну частину функціонування податкової системи, тобто на фіскальні, адміністративні, правові, контрольні контури, що поступово вичерпує стимулювальний потенціал податкової системи. Зарубіжний та вітчизняний досвід підтверджує вагомість неформальної сторони оподаткування – розвиток податкової свідомості та її складових, тому розвиток сучасної системи оподаткування, характер якого мінливий (найчастіше модифікований) та динамічний, на основі виокремлення формального й неформального контурів є актуальним питанням сьогодення.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити сучасні інноваційні тенденції творення податкової системи держави в контексті формальних та неформальних контурів її функціонування, символом яких став Податковий кодекс України.

III. Результати

Під контуром у цій статті маються на увазі лінії, точки якої рівні за виміром, як у картографії. У контексті системи оподаткування контур досліджується як лінія, що будується з окремих значень координат певних показників – характеристик платників податків (їх доходи, рівень ризику тощо). Максимально наближені один до одного контури демонструють значну різницю між платниками податків (наприклад, у доходах) і навпаки, оскільки чим ближчі контури один до одного, тим більший кут нахилу між ними. Якщо контури малопомітні чи відсутні, то характеристики платників податків близькі за значенням. Цей підхід дає змогу згрупувати платників податків за принципово новими критеріями й достеменно визначити потребу у формальному чи неформальному підкріпленні певного контуру податкової системи.

У цій статті ми розрізняємо формальні та неформальні контури податкової системи України. До формальних податкових контурів зараховуємо історично сформовані та встановлені законодавчо податкові дії або умови, що задовольняють певну складену податкову форму прояву даних дій або умов. Більша частина роботи при оподаткуванні суб'єктів господарювання демонструє свій формальний характер, що зумовило стрімкий розвиток концепції витрат на адміністрування податків. Згідно із зазначеною концепцією, фіскальна ефективність податкової системи враховує не тільки фіскальні доходи, а й витрати на їх адміністрування, які можуть значно перевищувати податкові надходження. Цей аспект ураховано в Податковому кодексі, особливо при спрощенні місцевих податків, більшість з яких була для податкової системи України формальністю. Сьогодні активно досліджують і враховують аспекти таких неформальних податкових

видатків, як час роботи працівника та його емоційне перенавантаження, хвилювання, які відволікають його від основних професійних завдань.

Результати прикладних досліджень підтверджують, що на передній план виходять неформальні контури функціонування податкової системи держави, зокрема, етика податкових службовців, податкова свідомість платників податків, податкова культура та суспільна відповідальність.

Виокремлення й розвиток неформальних контурів сучасної податкової системи в контексті формування єдиного податкового простору пов'язані з безліччю проблем (податково-фінансова неосвіченість населення, небажання суб'єктів господарювання залишитися без державної підтримки, хибні моральні цінності та якості населення, егоїстичність бізнесу, відсутність суспільного мислення й відповідальності, нерозвиненість громадськості тощо). Звісно, без розбудови інституту податкового виховання платника податків та державного службовця організаційно-структурні вдосконалення податкової системи будуть малоефективними.

Тобто вдосконалення податково-бюджетних механізмів та розвиток бюджетного ін-

струментарію, які не будуть підкріплені стійким податковим усвідомленням цієї потреби, не дадуть очікуваного ефекту. Формальні та неформальні контури функціонування сучасної податкової системи поєднуються через податковий символізм, яскравим представником якого став Податковий кодекс.

Розробка, обґрунтування та впровадження сучасного символу інноваційного розвитку податкової системи України – Податкового кодексу – вже 10 років об'єднує та цілеспрямовує дії провідних фахівців з економіки, суб'єктів господарювання, владу й населення в питаннях адаптації новітніх нормативів до реальних умов існування соціально-економічної системи держави.

Податковий кодекс з перших моментів його обговорення та розробки став символом початку формування нового єдиного податкового простору в державі, в якому, нарешті, вирішаться питання узгодженості інтересів, що формуються в процесі функціонування відносин держави й платників податків у контексті сучасного соціально-економічного розвитку України та її регіонів.

Узагальнюючи основні етапи розвитку податкової системи України за час її незалежності, можна подати їх таким чином (див. табл.).

Таблиця

Етапи розвитку податкової системи України за час її незалежності

Етап	Нормативно-правовий супровід
Пострадянська податкова система	1991 р., Закон України "Про систему оподаткування"
Трансформаційна податкова система	1992 р., Закон України "Про податок на додану вартість"; 1993 р., Закон України "Про місцеві податки та збори"; 1994 р., модифікація Закону України "Про систему оподаткування"; 1994 р., Закон України "Державний реєстр про фізичних осіб"; 1995 р. "Вісник податкової служби України"
До прийняття Податкового кодексу	1996 р., Указ Президента України "Про утворення Державних податкових адміністрацій"; 1996 р., Указ Президента України "Питання державних податкових адміністрацій"; 1996 р., Указ Президента України "Про заходи по реформуванню податкової політики"; постанова Верховної Ради України "Про основні положення податкової політики в Україні"; 1997 р., Закон України "Про податок на додану вартість"; 2000 р., проект Податкового кодексу України; Стратегічний план розвитку державної податкової служби України на період до 2013 р.; 2003 р., Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб"; 2010 р., Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава"
Після прийняття Податкового кодексу	01.01.2011 р., Податковий кодекс України

Динамічні зміни післякодексної податкової системи налічують близько 45 законів, що враховують основні проблемні аспекти імплементації норм Податкового кодексу щодо такого [1]:

- відсутність специфічних знань у платників податків;
- внутрішні суперечності Податкового кодексу;
- неузгодженість Податкового кодексу з іншим податковим законодавством;
- неузгодженість податкового права з іншими його галузями.

Податковий кодекс втілює в собі прагнення міжсекторної взаємодії "влада – бізнес – населення" досягнути певної рівноваги у довгостроковому періоді. Проте хибною є думка, що прийняття цього законодавчого акта стане вирішенням усіх застарілих проблем суспільно-економічних відносин. Він настільки ж відповідає вимогам сталого соціально-економічного розвитку, наскільки наші норми та цінності соціальні та наскільки ми демократично розвинуті, адже в розробку Податкового кодексу вкладено величезну кількість вітчизняних знань та вмінь

різних наукових шкіл, досліджень провідних фахівців з різних галузей знань, практиків, політиків, що узагальнювали їх упродовж 10 років.

Податковий кодекс – це “відправна точка”, початок розбудови інноваційної системи оподаткування України. Під інноваційною податковою системою держави розуміємо принципово новий підхід в оподаткуванні, який буде заснований на взаємозалежності формального та неформального контурів податкової системи, ефективність функціонування яких безпосередньо впливатиме на регіональний і державний розвиток.

Податковий кодекс розглядається певною мірою як досягнутий оптимум чи соціально-економічний компроміс, з яким будуть постійно порівнювати будь-які майбутні вдосконалення оподаткування, новітні податкові технології тощо. Тобто повернення податкової системи до попереднього стану неможливе, оскільки ми перетнули точку неповернення податкової системи, якою стало прийняття Податкового кодексу.

Існуючі, вже майже систематичні, модифікації податкової системи шляхом постійного вдосконалення норм Податкового кодексу триватимуть і надалі, оскільки ніхто не відміняв динамічність регіональних та державних соціально-економічних процесів, що породжують нові вимоги до міжсекторної взаємодії “влада – бізнес – населення”. Тому намагання зупинити правотворення в оподаткуванні зараз майже неможливе, оскільки системі запущено на всіх соціально-економіч-

них рівнях держави, що породжує безліч неузгодженостей та суперечностей.

IV. Висновки

На цей момент, коли ніхто: ні влада, ні платники податків – не можуть чітко сказати, яким чином покращити податковий клімат у державі, усі учасники податкового процесу відкриті для діалогу, метою якого є знаходження компромісу або балансу інтересів між державою та платниками податків. Одне можна стверджувати напевне: досвід та обсяги систематичних модифікацій податкової системи України набули стану насичення й піку свого розвитку, коли і досвід, і знання були готові до оформлення правового фундаменту інноваційної податкової системи України. Підґрунтя її, тобто Податковий кодекс, демонструє доречну та довгоочікувану інноваційність у системі вітчизняного оподаткування, тому з гордістю та з надією в душі підкреслюємо інноваційний характер розвитку податкової системи України.

Список використаної літератури

1. Інноваційна система податкового адміністрування в Україні: концепції, методи, інструменти : монографія / Ю.Г. Лисенко, П.В. Мельник, Р.А. Руденський. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 440 с.
2. Калінеску Т.В. Символи оподаткування людської економіки / Т.В. Калінеску // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 12 (6). – С. 24–28.
3. Экономика налоговых реформ : монография / под ред. И.А. Майбунова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. – К. : Алепта, 2013. – 432 с.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2013.

Чалая Е.А. Современная налоговая система: инновационные процессы

В статье определено значение Налогового кодекса Украины как символа развития именно инновационной системы налогообложения. Обобщено развитие системы налогообложения Украины по следующим этапам: постсоветский, трансформационный, до и после принятия Налогового кодекса. Раскрыт инновационный характер создания современной налоговой системы Украины. Рассмотрены основные характеристики современной налоговой системы на основе выделения формального и неформального контуров ее функционирования. Подтверждена необходимость развития именно неформальных контуров налоговой системы Украины.

Ключевые слова: налоговая система, Налоговый кодекс, символ, формальный контур, неформальный контур, инновация, модификация.

Chalaya E. The current tax system: the innovation process

Stronger regulatory and stimulating part of the state is its tax system. Chaotic and short-term management actions on the functioning of the tax system of Ukraine concealed a strong potential to stimulate self-development regions and states. Using the management tools of socio-economic development of the state repeatedly demonstrates the complexity and contradiction of real processes, hence the need for the involvement of interdisciplinary approaches to address specific social and economic problems through the tax system.

A large proportion of the efforts of modern science falls on a formal part of the tax system, fiscal, administrative, legal, control circuits, which gradually exhaust the stimulatory capacity of the tax system of Ukraine. Foreign and domestic experience confirms the importance of informal taxation side – Development ethics of tax officials, tax the minds of taxpayers, tax culture and social responsibility. Therefore, the development of a modern system of taxation, the nature of which variable and dynamic, based on the separation of formal and informal circuits are current issues.

This paper investigates current trends in innovative creation of the state tax system in the context of formal and informal outlines its operation, which became a symbol of the Tax Code of Ukraine. The author confirmed the necessity of it informal outlines the tax system of Ukraine.

The Tax Code is shown as a symbol of the beginning of the formation of the new single tax area in the state, which finally resolved the issue of consistency of interest generated in the operation of relations between the state and taxpayers in the context of the current socio – economic development of Ukraine and its regions. The level of compliance with its social and economic requirements of publicans corresponds to our norms and values, and democracy in the country. Development of Ukraine generalized taxation on such stages as the post-Soviet, transformation, and to the code, after the code.

Key words: tax system, tax code, symbol, formal outline, informal outline, innovation, modification.

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 338.436.33:[330.341.1:330.322]

Н.О. Дугієнко

кандидат економічних наук, доцент

Т.Л. Кельдер

кандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний університет

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

У статті визначено проблеми формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку агропромислового комплексу України. Проаналізовано сучасний стан розвитку агропромислового комплексу в Україні. Розглянуто теоретичні засади і роль інноваційної діяльності в підвищенні конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери, а також досвід передових країн світу щодо засобів стимулювання інноваційних процесів. Висвітлено напрями розвитку вітчизняної інноваційно-інвестиційної політики та фактори, що стримують цей розвиток. Запропоновано шляхи підвищення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, інноваційна діяльність, інвестиції, інноваційно-інвестиційна модель розвитку, інноваційно-інвестиційна політика, конкурентоспроможність, модернізація.

I. Вступ

Економічний прорив України не можливий без становлення та ефективного функціонування інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання, що має стати стратегічним напрямом розвитку національної економіки на сучасному етапі. Лише в цьому випадку економічне зростання матиме якісно новий довгостроковий характер, спрямований на підвищення рівня та якості життя населення. Одним із основних напрямів розвитку економіки держави є агропромисловий комплекс (Україна володіє найродючішими чорноземами – близько 70% від загальної території). Тому актуальність дослідження інноваційної діяльності саме сільськогосподарських підприємств зумовлена посиленням конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції та інтеграцією України в міжнародний економічний простір, що й зумовлює необхідність формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку сільського господарства.

Проблеми формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку агропромислового комплексу досліджували у своїх працях зарубіжні вчені: П. Друкер, Р. Нельсон, Р. Солоу, Й.-А. Шумпетер; вітчизняні науковці: Д.І. Бабміндра, С.А. Володін, О.І. Даций, М.І. Кисіль, О.В. Крисальний, П.Т. Саблук,

В.П. Ситник, О.Г. Шпикуляк та ін. Проте економічні перетворення в Україні породжують необхідність перегляду й уточнення теоретичних і методологічних підходів щодо вивчення проблем формування інноваційної моделі розвитку сільського господарства.

II. Постановка завдання

Актуальність означених завдань і необхідність проведення подальших досліджень з метою активізації інноваційних процесів зумовили вибір теми й мети дослідження. Метою статті є вивчення проблем формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку агропромислового комплексу на сучасному етапі.

III. Результати

Розвиток економіки інноваційного типу, що базується перш за все на можливостях створення та використання нововведень, стає домінуючим фактором розвитку сучасної цивілізації. В основі посилення його впливу на цей процес і, зокрема, на процес техніко-економічного зростання виробництва, а також на життєвий рівень населення, лежить цілеспрямований пошук нововведень та ефективних шляхів їх реалізації в економіці країни. За умов повноцінної реалізації можливостей інноваційного розвитку підприємства матимуть значно кращі ринкові позиції в обраній сфері діяльності. Упровадження інноваційного виробництва дасть змогу значно знизити нормативні витрати на продукцію підприємств. Це особливо важливо в орієнтації діяльності підприємств на

зовнішні ринки, тому що наша сільськогосподарська продукція не є конкурентоспроможною саме через домінування у її випуску витратних, нересурсозберезних технологій. Безпосереднім носієм інновації є інвестиція, тобто реалізація інноваційної політики в несприятливому інвестиційному кліматі практично неможлива. Сучасна економічна політика у сфері АПК має орієнтуватися на формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, коли зростання ефективності суспільного виробництва досягається за рахунок зростання знань, інноваційна діяльність тісно пов'язана з інвестиційною, тобто сукупністю практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [10, с. 165].

У дослідженнях багатьох науковців [3; 8] йшлося про особливий аграрний потенціал України, її чорноземи, зручне географічне розташування щодо експортних ринків, глибоководні порти, розвинуту інфраструктуру тощо. Усе це, звичайно, становить потужну основу для розвитку конкурентоспроможного аграрного сектору, який мав би змогу не тільки робити внесок у розвиток економіки та збагачення населення України, а й допомагати вирішенню проблем з продовольчою безпекою у світі. Проте аналіз сучасного стану розвитку агропромислового комплексу в Україні показує, що практично все агропромислове господарство України, від первинних виробничих процесів у сільському господарстві до випуску кінцевого продукту та доведення його до споживачів, має потребу в реконструкції та модернізації. Сьогодні агропромисловий комплекс України потребує розв'язання низки проблем, пов'язаних, зокрема, з руйнуванням матеріально-технічної бази галузей АПК, оскільки значна частина технічних засобів, будівель і споруд з різних причин вийшла з ладу й виведена з експлуатації, скоротився парк сільськогосподарської техніки, ступінь спрацювання основних засобів сільського господарства становить 40,8%, а переробної промисловості – 66,8%. Вітчизняна техніка відстає від імпортних аналогів за параметрами надійності більше ніж у 6 разів, а технічна оснащеність галузі тваринництва не перевищує 40% від необхідного рівня. До того ж,

інвестиції на розвиток соціальної сфери села нині становлять лише 7,6 млрд грн, що набагато нижче за потреби в них. Як наслідок, погіршуються кількісні та якісні характеристики демографічних процесів на селі – щорічно з карти України зникає до 26 сіл [9, с. 6].

Суттєві труднощі, з якими останнім часом стикається АПК, як ніколи підкреслюють необхідність інноваційного розвитку, серед головних цілей якого на сучасному етапі можна виділити технологічне переобладнання і структурну перебудову виробництва з метою нарощування випуску товарів, конкурентоспроможних на світовому і внутрішньому ринках, та збільшення експортного потенціалу за рахунок наукомістких галузей виробництва, зменшення залежності економіки України від імпорту. Особливого значення для підвищення ефективності виробництва в сучасних умовах набувають підвищення якості й технічного рівня продукції, постійне відновлення її асортименту, розробка нових виробів.

Варто зазначити, що в економічно й технологічно розвинутих країнах світу кількість інноваційно активних підприємств становить від 40% до 80% від їх загальної кількості, а для країн Європейського Союзу середнє значення інноваційної активності підприємств сягає 40–45% від їх загальної кількості. Аналіз досвіду передових країн світу показує, що головною ознакою прояву глобальних інноваційних перспектив є суттєвий відірв країн-лідерів (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Південна Корея, Китай, Індія, Швеція, Фінляндія та ін.) від країн, що розвиваються, які неспроможні впроваджувати передові технології, у тому числі через невідповідність інституційної бази й несприятливість інституціонального середовища розвитку науки та механізмів трансферу. Саме тому концентрація найбільш конкурентних видів бізнесу, переважно високотехнологічної структури національного виробництва, забезпечує їм стійкі довгострокові переваги й високу якість задоволення потреб суспільства. Найпоширеніші засоби стимулювання інноваційних процесів у деяких країнах світу наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Досвід передових країн світу
щодо засобів стимулювання інноваційних процесів [5, с. 7]**

Країни	Засоби стимулювання інноваційних процесів
1	2
США	- Виключення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою та торгівельною діяльністю, з суми доходу, що оподатковується; - пільгове оподаткування венчурних фірм і фірм, що здійснюють НДДКР; - відсутній податок на оренду для венчурних фірм; - пільговий режим амортизаційних відрахувань; - інвестиційний податковий кредит та ін.
Великобританія	- Зменшення податку на прибуток для венчурних фірм; - система страхування коштів, які надаються венчурним фірмам; - списання витрат на НДДКР на собівартість продукції (послуг); - субсидії на проведення досліджень із розробки нових видів продукції чи технологій; - відшкодування витрат на нововведення згідно з державними програмами субсидування малих інноваційних фірм та ін.

Продовження табл. 1

1	2
Польща	- <i>Державне стимулювання</i> : відповідальність держави за реалізацію проектів, що мають державне значення; - <i>цільове стимулювання</i> : здійснюється за рахунок державного бюджету (50%) та виробничих суб'єктів-замовників, які використовують створені нововведення
Китай	- Інвестиційно-інноваційна діяльність орієнтується, в основному, на самофінансування за рахунок різних форм інтеграції науки з виробництвом та співробітництва із зарубіжними інвесторами

Як засвідчує світовий досвід, зростання ВВП у країнах-лідерах на 60–90% забезпечено впровадженням нових технологій. В українській економіці домінують низькотехнологічні галузі виробництва, зокрема добувна й паливна (0,8–1%), харчова, легка промисловість, агропромисловість (1,2%). Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій у нашої держави можна оцінити всього на 0,7–1% [1, с. 326].

Незважаючи на задекларований ще кілька років тому перехід на інноваційний шлях, інноваційна активність підприємств залишається низькою (16,2%). Активнішими є великі за розмірами господарські товариства та приватно-орендні підприємства. Зазначимо, що інновації в аграрній сфері мають свою специфіку, зумовлену особливостями самого сільського господарства. Це пов'язано з тим, що основним фактором виробництва виступає земля, в процесі виробництва існує чітка взаємодія з живими організмами, виробництво має сезонний характер та високий рівень ризику. При впровадженні інновацій у галузь види продукції, як правило, не змінюються, лише набувають покращених властивостей. Основоютворювальними елементами моделі інноваційного розвитку аграрного сектору України є біологічний потенціал та науково-освітня система, яка формує інноваційне мислення, генерує інновації та забезпечує аграрний сектор економіки спеціалістами, здатними працювати з різними видами інновацій.

Інновації в основному впроваджуються в прибуткові рослинницькі галузі (станом на 2011 р.): 46% підприємств застосовували нові сорти й гібриди сільськогосподарських культур, 25% – нові сільськогосподарські машини й механізми, 14% – нові системи обробітку ґрунту. Незначний рівень (5%) використання науково обґрунтованих сівозмін [5, с. 21]. У тваринництві 52% підприємств застосовували нові породи сільськогосподарських тварин, інші ж види інновацій, зокрема високоефективні корми, нові механізми й засоби захисту рослин, знаходяться майже на одному рівні (близько 16%) [5, с. 21].

Головною проблемою повільного введення національного АПК на модель інноваційного розвитку є недостатнє інвестиційне забезпечення. Практика доводить, що більшість сільськогосподарських товаровиробників відчують значний дефіцит коштів

і не можуть відновити або зміцнити наявну ресурсну базу.

Відомо, що фінансування інноваційної сфери на мікрорівні може здійснюватись за рахунок: залучених коштів (випуск акцій, облігацій, розширення статутного фонду за рахунок додаткових внесків); позикових коштів (кредити, внутрішні й зовнішні інвестиції, кошти інвестиційних і страхових компаній); власних джерел (прибуток, залишений у розпорядженні підприємства, кошти резервного фонду й амортизаційних відрахувань).

Але більшість дослідників у своїх працях [2; 4; 6] доходять висновку, що основною причиною, яка стримує інноваційну активність підприємств, є дефіцит власних коштів, відсутність коштів у замовника продукції, високі кредитні ставки банків, великі витрати, недосконалість законодавчої бази з питань інноваційної діяльності, відсутність належного платоспроможного попиту на продукцію та високий економічний ризик. Але найвагомішою причиною є брак коштів для розробки та впровадження у виробництво нової техніки й технологій. Тому за ринкових відносин важливого значення набуває вибір оптимальної структури джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств.

Також до проблем низької інноваційної активності відносять нерозвинутість інноваційної системи учасників інноваційного процесу і каналів зв'язку, що склалися між ними. Серед недоліків у формуванні національної інноваційної системи можна виділити:

- недосконалість стратегії переходу країни до інноваційної моделі розвитку, неналежне використання методів наукового планування на всіх рівнях управління;
- вади нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності, поширення практики ігнорування законодавства або зупинення дії статей законів, які стосуються фінансування та стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності;
- неефективність адміністративно-організаційної структури управління науково-технічною та інноваційною діяльністю;
- невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, вимогам інноваційного розвитку;
- повільне формування в Україні сучасного й масштабного ринку інноваційної продукції, інфраструктури інноваційної діяльності [7, с. 119].

Варто звернути увагу й на проблему інтелектуального потенціалу аграрного сектору, який зосереджено передусім у його кадрах. Кадрова проблема на селі – ключова для України на всіх етапах її самостійного розвитку, і її варто вивчати в контексті загальної кадрової проблеми в державі. Сьогодні в аграрній сфері недостатньо фахівців, здатних передбачати результати і наслідки господарської діяльності, обґрунтовувати прийняті рішення, оцінювати результати роботи з позицій соціально-економічної ефективності виробництва та науково-технічного прогресу; не розроблено комплексу заходів, спрямованих на закріплення у селі випускників аграрних навчальних закладів, підвищення престижу й попиту на освіту, пов'язану із сільськогосподарським виробництвом.

Узагальнюючи підходи науковців, як шляхи розв'язання та вирішення проблем формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку АПК можна визначити:

- удосконалення нормативно-правової бази для забезпечення розвитку інноваційної системи України;
- системне й послідовне впровадження функціональних принципів державного управління інноваційною діяльністю;
- участь сільськогосподарських підприємств у фінансуванні науково-дослідних розробок та вступ до кластерів, які є сучасною формою об'єднання підприємств, організацій, державних органів, наукових закладів на засадах спільної діяльності на певній території з виробництва конкурентоспроможної продукції;
- екологічне збалансоване ведення виробництва, підтримка рівня родючості ґрунтів, зростання обсягів органічної продукції;
- скорочення фізичної праці та переважання інтелектуальної творчої праці. Концептуальні напрями розвитку кадрового потенціалу аграрної економіки мають пройти два етапи: на першому необхідно відновити високий професіоналізм керівників і фахівців, а на другому – сформувати в них підприємницьку культуру та інноваційний тип мислення;
- органічне включення всіх окремих елементів інноваційного розвитку в єдину активно й цілеспрямовано функціонуючу національну інноваційну систему, що можливо лише за умови дії потужних системоутворювальних факторів. Такими факторами могли б стати загальнодержавні пріоритети інноваційної політики за умови їх усвідомлення на всіх рівнях як основного засобу реалізації загальнонаціональної ідеї.

IV. Висновки

Формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки тісно пов'язане з процесами глобалізації, яка стала однією з

визначальних характеристик світової економіки й мотиватором пошуку нових форм і методів адаптації національного економічного й політико-правового середовища до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин, а головне – забезпечення конкурентоспроможності в глобальному масштабі. Але в Україні на сучасному етапі склалися умови, які не сприяють вирішенню стратегічного завдання впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. І тому для успішного розвитку інноваційної діяльності Україна потребує ефективної державної інноваційно-інвестиційної політики, яка б передбачала створення сприятливих умов для розвитку науково-технічної сфери, підприємництва, інтелектуального потенціалу та інноваційної інфраструктури нашої країни. Отже, держава має більш активно ініціювати і стимулювати інноваційний розвиток країни з метою досягнення не просто економічного зростання, а його нової якості, та забезпечення національної конкурентоспроможності.

Список використаної літератури

1. Бабміндра Д.І. Диверсифікація інноваційного розвитку агропромислового комплексу в умовах глобалізаційних викликів / Д.І. Бабміндра // Зб. матер. VII Міжнарод. наук.-практ. конф. "Трансформаційні процеси в економіці держави та регіонів". – Запоріжжя, 2012. – С. 326–328.
2. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О.І. Дацій // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 64–69.
3. Економіка та управління АПК : зб. наук. праць / Білоцерків. нац. аграр. ун-т. – Біла Церква, 2012. – Вип. 7 (93). – 142 с.
4. Жидяк О.Р. Інноваційний розвиток підприємств аграрної сфери: регіональний аспект / О.Р. Жидяк // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 165–167.
5. Інноваційний розвиток агропромислового комплексу України : інф. посіб. / [уклад. Р.І. Мала, В.В. Миронова, Н.В. Єремєєва]. – Донецьк : Донецький обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій, 2012. – 65 с.
6. Курган О.Г. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку як фактор підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / О.Г. Курган // Стратегии развития Украины в глобальной среде : междунар. науч.-практ. конф., 7–9 ноября 2008 г. : тезисы докладов. – Симферополь : ЦРОНИ, 2008. – С. 148–150.

7. Матвіюк В.Ю. Проблеми інноваційного розвитку України / В.Ю. Матвіюк, С.Р. Матвіюк // Вчені записки Харківського інституту управління : Серія "Наука і практика управління". – Харків : XIV, 2009. – Вип. № 26. – С. 113–120.
8. Саблук П.Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України та роль науки в її становленні / П.Т. Саблук // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 2. – С. 200–208.
9. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ "ІАЕ", 2012. – 182 с.
10. Чучіна І.М. Інноваційно-інвестиційна політика України в умовах ринкової економіки / І.М. Чучіна, М.Ю. Приз // Вісник КДУ імені Михайла Остроградського. – Кременчук : КНУ, 2010. – Вип. № 2 (61), част. 1. – С. 165–168.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2013.

Дугиенко Н.А., Кельдер Т.Л. Проблемы формирования инновационно-инвестиционной модели развития агропромышленного комплекса

В статье определены проблемы формирования инновационно-инвестиционной модели развития агропромышленного комплекса Украины. Проанализировано современное состояние агропромышленного комплекса в Украине. Рассмотрены теоретические основы и роль инновационной деятельности в повышении конкурентоспособности предприятий аграрной сферы, а также опыт передовых стран мира относительно способов стимулирования инновационных процессов. Исследованы направления развития отечественной инновационно-инвестиционной политики и сдерживающие факторы ее развития. Предложены пути повышения инновационно-инвестиционной деятельности предприятий аграрной сферы.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, инновационная деятельность, инновационно-инвестиционная модель развития, инновационно-инвестиционная политика, конкурентоспособность, модернизация.

Dugienko N., Kelder T. Problems of the agro-industry formation's innovative-investment model

Problems of the Ukrainian agro-industry innovative-investment development model formation are determined in the article. It's proved that agribusiness' innovative activity's research is topical because of competitiveness strengthening in the agriproduct markets, international integration of Ukraine that provoke the necessity of the agro-industry innovative-investment development model formation.

A current state of the Ukrainian agro-industry's development is analyzed. It's proved that about all Ukrainian agro-industry from the initial productive process in agriculture to the output product and consumption need to be reconstructed and modernized. Theoretical basis and innovative activity's role in the agribusiness's competitiveness stimulation, developed countries' experience as for the innovative processes' incentives instruments are distinguished. A fundamental break of the leading countries from the developing countries in the sphere of global innovative perspectives is considered to be their main characteristic based on the progressive technologies failure of the last particularly because of the institutional basis, institutional sphere and science, transfer mechanisms discrepancy. Domestic innovative-investment policy's development trends, development restriction factors are illustrated. The named factors are lack of funding, high costs, high loan rates, serious economic risk, raw material and supply problems, and imperfect legal framework. Ukrainian agro-industry's innovative development is impossible without substantial financial support when the majority of agricultural producers feel a considerable lack of funding, can't modernize or improve the material basis. The situation shows a material dependence of agricultural producers on external financing, low rate of business activity. Methods of agro-industry enterprises' innovative-investment activity's mainstreaming are proposed. Among them are regulatory and legal framework improvements for the Ukrainian innovative system's development assurance, systematic and logical implementation of the innovative activity's public administration functional principals, natural inclusion of the innovative development's elements into the integrated active stable national innovative system.

Key words: agro-industry, innovative activity, investment, innovative-investment development model, innovative-investment policy, competitiveness, modernization.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розкрито зміст економічного поняття “людський капітал” і особливості його прояву в сільськогосподарських підприємствах. Визначено основні характеристики людського капіталу. Запропоновано класифікувати його за специфічними ознаками у розрізі суб’єктних складових. Обґрунтовано логічну схему розвитку людського капіталу підприємства. Розглянуто специфічні умови функціонування людського капіталу в сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: людський капітал, розвиток, сільськогосподарське підприємство, інвестиції, суб’єкти, носії.

I. Вступ

Для економіки України пріоритетною проблемою є створення необхідних умов для успішного та ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств, що є важливими суб’єктами забезпечення продовольчої безпеки держави. Вирішення цієї проблеми значною мірою залежить від людського чинника, який є визначальним у заходах щодо підвищення ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. Можливості посилення позитивного впливу людського чинника пов’язані з додатковими вкладеннями капіталу в нього.

Актуальність проблематики людського капіталу сільськогосподарських підприємств зумовлює необхідність поглиблення наукового тлумачення сутності, визначення його особливостей у сільськогосподарських підприємствах, а також важливості формування цього виду капіталу з метою прискорення розвитку та підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Концепція людського капіталу протягом декількох століть пройшла свій шлях розвитку в західній економічній науці. Відправною точкою виникнення та дослідження поняття людського капіталу стали наукові доробки Нобелівських лауреатів Т. Шульца та Г. Беккера, присвячені вивченню залежності рівня доходів окремо взятого працівника, підприємства та суспільства від знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних здібностей.

Теорія людського капіталу набула поширення і в сучасній українській науці. Важливу роль у дослідженні людського капіталу як економічного явища відіграла О.А. Грішнова, яка стала піонером у вивченні теоретичних засад людського капіталу в економічній науці України. Різні аспекти людського капі-

талу в сільському господарстві вивчали О.М. Бородіна, Т.М. Кір’ян, Л.І. Михайлова та ін. Проте окремі аспекти економічної сутності та особливостей людського капіталу в сільськогосподарських підприємствах недостатньо з’ясовані.

II. Постановка завдання

Метою статті є узагальнення теоретичних засад людського капіталу та особливостей його розвитку стосовно сільськогосподарських підприємств.

III. Результати

За результатами досліджень встановлено, що у вітчизняній економічній науці немає загальноприйнятого розуміння економічної сутності людського капіталу. Так, О.А. Грішнова [4, с. 51–52] та Е.М. Лібанова [7, с. 149] розглядають поняття “людський капітал” на трьох рівнях: особистісному, мікрота макроекономічному. О.А. Грішнова дає логічне й найбільш повне визначення людського капіталу як сформованого та розвинутого у результаті інвестицій та накопиченого людиною запасу здоров’я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в економічній діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів свого власника, підприємства та держави [4, с. 52]. У цьому визначенні відображено не лише зміст поняття, а й послідовно доведено спорідненість вищезгаданих людських характеристик з капіталом, що дає змогу виділити його окремий вид – людський. Однак наведене вище визначення цього поняття недостатньо повне. Людський капітал сам по собі не впливає на зростання прибутку підприємства й багатства держави. Це стає можливим лише за умови його функціонування в економічних відносинах, за умови початку трудового стажу носія. Іншими словами, коли людський капітал перехо-

дить у розпорядження підприємства, а громадянин стає його працівником.

О.М. Бородіна визначає людський капітал як сукупність проінвестованих суспільно доцільних виробничих та загальнолюдських навичок, знань і спроможностей, якими володіє людина. Зокрема, вона зазначає, що інвестиції в людський капітал є необхідною умовою його якісного оновлення [2, с. 47]. У цьому разі мова йде про вартість сукупності складових, що утворюють людський капітал. Тому ми погоджуємося з цим визначенням частково, оскільки автор розуміє під людським капіталом виключно “набуту сукупність”. Проте людина в трудовій діяльності може використовувати свої природжені здібності [5, с. 58].

У процесі досліджень встановлено, що для розуміння сутності людського капіталу найбільш важливе значення мають такі його характеристики:

- функціонує лише в економічних відносинах, хоча його формування виходить за їх межі;
- може набувати форми запасу продуктивних здібностей людини, перебуваючи поза межами економічних відносин;
- має носія і невіддільний від нього;
- джерелом формування капіталу є інвестиції;
- як і інші форми капіталу, в економічному процесі здійснює специфічний кругообіг та обіг;
- його використання та розвиток забезпечує зростання самого капіталу, збільшення доходів і одержання додаткових позаекономічних вигод усіма суб'єктами.

Людський капітал підприємства слід розглядати як ринкову вартість сформованих, накопичених і розвинених у людини на основі інвестицій інтелектуальних і творчих здібностей, знань, навичок і досвіду, здоров'я, мотивацій, який, підвищуючи продуктивність праці, цілеспрямовано використовується в економічних відносинах з метою збільшення доходів і вигод його носія, суб'єктів економічної діяльності та держави.

Ринкова вартість людського капіталу визначається заробітною платою та іншими вигодами працівника (носія). Зношення людського капіталу відбувається разом із старінням, хворобою, інвалідністю носія, втратою ним навичок, здібностей і старінням знань працівника, зумовленим зовнішніми причинами: зміною технологій і технологічних укладів тощо.

Людський капітал функціонує лише в економічних відносинах, хоча його формування виходить за їх межі, тісно переплітаючись з родинними, психологічними, етичними й емоційними відносинами.

У процесі економічних відносин, пов'язаних з формуванням і функціонуванням люд-

ського капіталу, беруть участь об'єкт, носій і суб'єкти. Об'єктом людського капіталу є його носій. Суб'єктами ж є інвестори, які вкладають кошти в розвиток, передусім, це – держава, суб'єкти економічної діяльності, людина-носій і її сім'я.

Загальна мета використання людського капіталу – одержання доходу та задоволення позаекономічних потреб. Його головною функцією є створення доданої вартості, яка розподіляється між усіма учасниками процесу інвестування розвитку. Працівнику людський капітал приносить регулярний дохід у вигляді заробітної плати, державі – від оподаткування трудових доходів. Остання, окрім функції інвестора, виконує ще й регулятивну та законодавчу, гарантуючи тим самим право на всебічний розвиток особистості, медичну допомогу, освіту, соціальний захист, належний рівень життя і праці.

Як джерело прибутку підприємств інвестиції в розвиток людського капіталу є засобом зростання його чистого прибутку. Для власників і працівників сільськогосподарських кооперативів ефектом від використання людського капіталу буде сума прибутку, заробітної плати з нарахуваннями й амортизація.

Що ж стосується позаекономічних цілей, то мотивацією інвестицій у людський капітал може бути соціальний ефект: для носія – можливість отримати певний соціальний статус, зайняти бажане місце в соціумі, реалізувати потреби самовираження та самореалізації, забезпечення належного рівня охорони праці, умов праці, сімейно-побутових умов, урешті-решт, моральне задоволення; для суб'єктів господарювання – спосіб чесної боротьби з конкурентами, збереження та поліпшення своєї репутації, передусім ділової, можливість зайняти привабливе місце на ринку тощо; для держави – забезпечення соціальних стандартів, визначених державним законодавством і пов'язаних з якістю життя громадян, у тому числі трудового, із соціальною захищеністю людей.

Більшість авторів класифікує людський капітал за такими трьома ознаками: елементи людського капіталу, характер запасу [1–3; 6] та економічна природа [2]. Проте така класифікація неповна, об'єктивно не обґрунтовує його специфіку.

Людина володіє людським капіталом, створення якого фінансувалось різними суб'єктами. Тому доцільно людський капітал окремого носія поділити на складові: людський капітал держави, людський капітал підприємства та людський капітал громадянина (індивідуальний) в частині вкладеного ним капіталу. У межах кожної складової розрізняємо окремі види (рис. 1).



* ознаки спільні для кількох суб'єктних складових

Рис. 1. Класифікація людського капіталу

Як індивідуальний, так і людський капітал підприємства та держави складається з:

- капіталу освіти – це знання, навички й досвід, набуті у процесі навчання в закладах освіти (школах, ВНЗ I–IV рівнів акредитації), а також на виробництві шляхом навчання на робочому місці та підвищення кваліфікації. Характеризується він кваліфікацією, професіоналізмом, стажем і досвідом роботи працівника;
- капіталу здоров'я, що поєднує у собі фізичне, психічне й соціальне здоров'я індивіда;
- творчого капіталу, який являє собою природний талант, здатність до навчання і творчі здібності, що закладаються з народження та розвиваються впродовж життя людини;
- капіталу мотивації, який базується на потребах і цінностях людини, моральних і матеріальних стимулах. Мотивація відображає потенційну можливість використання людського капіталу;
- капіталу мобільності. Він характеризується рівнем і якістю освіти працівника, а також конкурентоспроможністю його людського капіталу.

Індивідуальний людський капітал поділяють: за характером набуття носієм – на природний і набутий, за економічною природою – на продуктивний і той, що перебуває в запасі.

Природний індивідуальний людський капітал ґрунтується на вміннях, здібностях і психофізіологічних властивостях людини і залежить від характеру й інтелекту, що притаманні їй від народження. Набутий, навпаки, форму-

ється поступово в результаті інвестування. Основна частина набутого людського капіталу утворюється на етапах первинної освіти й освіти дорослих. Це – професійні знання, навички, кваліфікація, життєвий досвід.

Продуктивний людський капітал активно використовується в діяльності суб'єкта господарювання, а людський капітал у запасі належить економічно неактивному населенню. Капітал у запасі може бути потенційним і пасивним. Перший включає капітал дітей, підлітків та студентів, які можуть у майбутньому замінити сучасний продуктивний людський капітал. Потенційним також вважається капітал осіб, які не можуть через об'єктивні причини знайти роботу, але можуть і хочуть працювати, та осіб, зайнятих веденням домашнього господарства, доглядом за хворими чи дітьми. Пасивним капіталом володіють пенсіонери, які вибули з виробничого процесу, інваліди й особи, які не мають бажання чи необхідності працювати.

Беручи до уваги те, який суб'єкт-інвестор брав участь у формуванні, на практиці виокремлюємо власний, найнятий і залучений людський капітал підприємства. Якщо суб'єкт економічної діяльності був безпосереднім учасником формування людського капіталу свого працівника, передусім здобуття ним вищої освіти, то його капітал набуває форми власного. В іншому разі він є найманим.

Залучений людський капітал характеризує ту його частину, яка залучається для виконання разових або спеціальних робіт, також залученим вважається людський капітал зовнішніх сумісників.

Залежно від терміну перебування людського капіталу в розпорядженні підприємства доцільно розрізняти:

- постійний – людський капітал працівників, прийнятих на підприємство на безстроковий період або на період триваліший, ніж 1 рік;
- тимчасовий – капітал працівників, з якими укладено трудовий договір для заміщення тимчасово відсутньої особи терміном на 2–4 місяці;
- сезонний – людський капітал працівників, прийнятих на сезонні роботи терміном до 6 місяців.

За галузевою ознакою в складі людського капіталу підприємства необхідно виділяти адміністративний, на носіїв якого покладено функції управління (наприклад, керівник підприємства і структурних підрозділів, бухгалтер та ін.), та загальновиробничий, який у сільськогосподарському підприємстві представлений людським капіталом у рослинництві, тваринництві, допоміжному й підсобному виробництві.

Особливості формування й використання людського капіталу в сільськогосподарських підприємствах зумовлені, по-перше, впливом на всі умови життєдіяльності природного чинника, переплетенням біологічних і економічних процесів, технологічним відставанням окремих сільськогосподарських виробників і станом розвитку соціальної сфери села. У сільському господарстві головним засобом виробництва, основним предметом і засобом праці виступає земля з її родючістю, здатністю вирощувати сільськогосподарські рослини й забезпечувати кормами тваринництво. Наявні великі відмінності в родючості і місці роз-

ташування земель, як на території країни, так і всередині окремих природно-економічних зон і самих сільськогосподарських підприємств. Це приводить до значної диференціації у рівнях витрат і результатах господарювання. По-друге, в сільському господарстві існує сезонність робіт. Вона впливає на трудомісткість і результативність виконуваних робіт і ставить підвищені вимоги до працівників. По-третє, великий вплив на умови праці й життя сільського населення справляє розвиток кооперації й агропромислової інтеграції. Тому носії людського капіталу сільськогосподарських підприємств повинні не лише добре освоювати й уміло використовувати засоби виробництва, а і знати вимоги інших учасників ринку до асортименту та якості сільськогосподарської продукції, а також до форм і термінів інтеграційної взаємодії. По-четверте, аграрна сфера України функціонує в несприятливих економічних умовах. Насамперед, про це свідчить низька капітало- й енергоозброєність праці в багатьох господарствах, застаріла матеріально-технічна база частини підприємств. Формування доходів сільських жителів зумовлене специфікою організаційних, економічних, соціальних умов праці на селі.

Аналіз особливостей аграрного виробництва обґрунтовує аксіому, що необхідною умовою ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств є розвиток людського капіталу. Проте вивчення кадрової політики вітчизняних підприємств показує, що немає загальноприйнятого процесу розвитку людського капіталу. Його доцільно розглядати за схемою, наведеною на рис. 2.

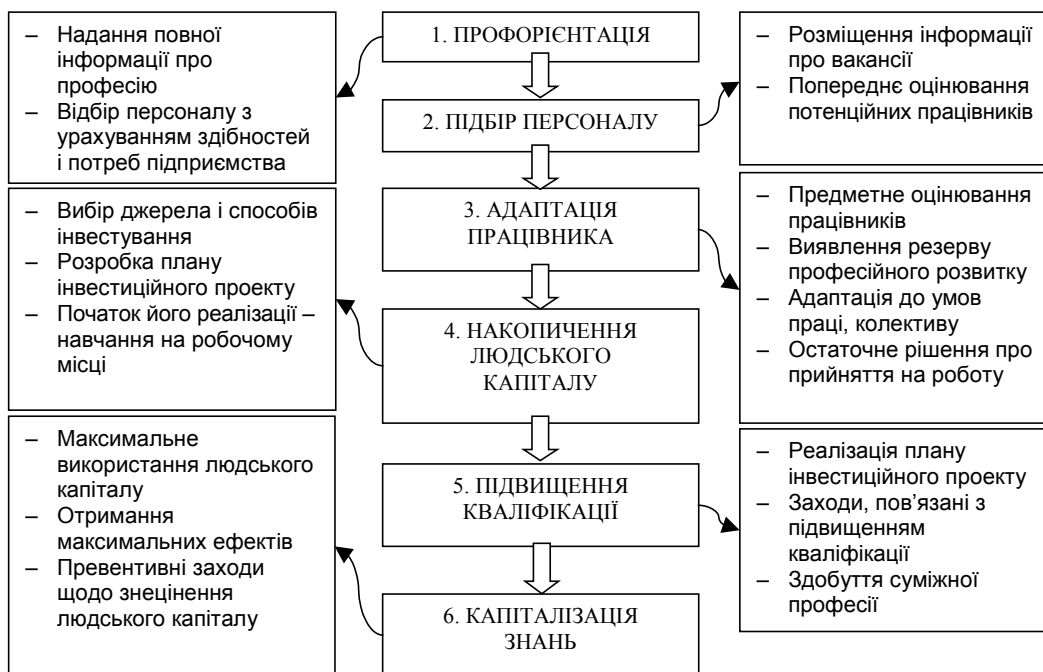


Рис. 2. Схема процесу розвитку людського капіталу підприємства

Наведена схема відповідає стратегічному підходу до розвитку людського капіталу сільськогосподарського підприємства і передбачає розробку та реалізацію ряду напрямів інвестиційної діяльності підприємства, а саме: популяризацію аграрної освіти, підвищення рівня якості людського капіталу, підготовку, підвищення кваліфікації та розподіл працівників, оптимізацію процесу руху персоналу, підвищення рівня мотивації до праці, поліпшення охорони праці, збереження здоров'я та працездатності працівників, розробка методик оцінювання людського капіталу, підвищення інноваційної спрямованості праці, соціальний захист кадрів.

Професійна орієнтація невідривно пов'язана з розвитком людського капіталу. Профорієнтація працівників – це етап реалізації суб'єктом господарювання політики професійної орієнтації і навчання в навчальних закладах I–IV рівнів акредитації майбутніх спеціалістів галузі. Сьогодні в Україні згорнуто систему профорієнтації шкільної молоді, що зумовлено високою вартістю. Через це для випускників основним орієнтиром при виборі майбутньої професії стає її престижність, і вони обирають сучасні спеціальності (фінансист, юрист, менеджер), попит на які низький або подекуди взагалі відсутній.

На етапах адаптації працівників та накопичення людського капіталу інвестиції у розвиток людського капіталу являють собою оплату праці. Період адаптації молодих працівників – це випробувальний термін, який згідно із законодавством України триває 2–3 місяці. Його закінчення повинне відповідати початку окупності інвестицій у розвиток людського капіталу й накопичення останнього.

На етапі накопичення людського капіталу недостатньо лише кваліфікації працівника для отримання роботодавцем доданої вартості, яка формує прибуток. Тому необхідно впровадити для персоналу заходи, спрямовані на підвищення рівня мотивації і стимулювання праці.

Наступний етап – підвищення кваліфікації та навчання. Інвестиції на ці цілі мають ряд особливостей. Усвідомлене формування освітніх програм і виділення інвестицій у сільськогосподарському секторі вимагає врахування взаємодії всіх складових людського капіталу працівників, що виступають економічною формою залучення до господарського обігу людського потенціалу, продуктивною здатністю, яка вирізняє його від некваліфікованого працівника в сільському господарстві. Інколи достатньо створити умови для самоосвіти й самонавчання. Проте необхідно визначити ефективність здійснення подібних витрат.

На етапі капіталізації знань усі суб'єкти інвестиційного процесу отримують максимальний можливий ефект від використання людського капіталу. Зазвичай він відповідає за віковою шкалою 40–45 рокам, після чого розпочинається знецінення людського капіталу, оскільки продуктивність праці зменшується у зв'язку з науково-технічним прогресом і старінням накопичених знань і навичок.

Завершується процес розвитку людського капіталу підприємства його вивільненням з виробничого процесу.

IV. Висновки

Людський капітал втілений у людині, формується безпосередньо за її участю при умові капіталовкладень у розвиток, реалізується через практичну трудову діяльність носія і не може бути переданим у власність підприємства. Людський капітал створюється як у суспільному секторі економіки за рахунок інвестицій держави і суб'єктів економічної діяльності, так і на індивідуальному рівні за рахунок матеріальних витрат, витрат зусиль і часу, здійснених в особистий розвиток і вдосконалення. Тому людський капітал варто класифікувати в розрізі суб'єктів інвестування.

Встановлено, що на процес розвитку людського капіталу значно впливає специфіка самої галузі, зумовлена переплетенням економічних і біологічних процесів, технологічним відставанням окремих підприємств і розвитком соціальної сфери села.

Нині досить гостро стоїть проблема безперервного розвитку людського капіталу сільськогосподарських підприємств, ефективність якого залежить від розробки детального інвестиційного проекту і його реалізації у межах внутрішньої політики.

Список використаної літератури

1. Антонюк В. Головні напрямки зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні / В. Антонюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 2. – С. 39–47.
2. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку / О.М. Бородіна. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 277 с.
3. Борщ Л.В. Економічна сутність людського потенціалу / Л.В. Борщ // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 7–8. – С. 138–144.
4. Грішнова О.А. Людський розвиток : навч. посіб. / О.А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
5. Кір'ян Т.М. Мотивація людського капіталу до продуктивної праці / Т.М. Кір'ян. – К. : НДІ праці і зайнятості населення, 2008. – 416 с.
6. Кошулько О.П. Людський капітал: проблеми та перспективи відтворення на Черкащині / О.П. Кошулько // Економіка, фінанси, право. – 2007. – № 4. – С. 12–15.

7. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т

демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2013.

Кравченко Т.А. Особенности развития человеческого капитала в сельскохозяйственных предприятиях

Раскрыто содержание экономического понятия “человеческий капитал” и особенности его проявления в сельскохозяйственных предприятиях. Определены основные характеристики человеческого капитала. Предложено классифицировать его по специфическим признакам в разрезе субъектных составляющих. Обоснована логическая схема развития человеческого капитала предприятия. Рассмотрены специфические условия функционирования человеческого капитала в сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: человеческий капитал, развитие, сельскохозяйственное предприятие, инвестиции, субъекты, носитель.

Kravchenko T. Features of the development of human capital in agricultural enterprises

The article reveals the meaning of the economic concept of “human capital” and “human capital of the enterprise” which mean the market value of formed, accumulated and developed in human, based on the investment, of intellectual and creative abilities, knowledge, skills and experience, health, motivation, which increasing labor productivity is purposefully used in economic relations to increase the incomes and advantages of its bearer, subjects of economic activity and state. It was noted that the market value of human capital is determined by the salaries and other advantages of employee (bearer).

The author outlines the main features and characteristics of the human capital which allow to allocate it in a separate type of capital. The author also generalizes idea about the purpose of its use and development, which includes the system of economic and non-economic motivators. It is proposed, considering the cost of capital investment, to divide human capital by the subjective constituents on individual, human capital of the enterprise and the state. Each of these types is expedient to classify by specific features.

The peculiarities of functioning conditions of human capital in agricultural enterprises are outlined. They are caused by the specific of the industry, including: interaction of economic and biological processes, technological backlog of individual enterprises and development of social sphere of rural territory.

The logical scheme of the development of human capital in an agricultural enterprise is outlined. The stages of this process are characterized. It includes career guidance, selection and employee adaptation, accumulation of human capital, advanced training and knowledge capitalization.

The author emphasizes that the necessary condition for the functioning of human capital is its continuous development. However, effective comprehensive programs are not provided in the frameworks of the domestic policy of agricultural enterprises. According to this fact, the promising direction of research is the development of science-based strategy of the development of human capital of the enterprise that will improve the increase of production efficiency.

Key words: human capital, development, agricultural enterprise, investments, subjects, bearer.

УДК 332.334:631.11

Л.О. Кримська

кандидат економічних наук, професор

М.О. Коваль

Запорізький національний технічний університет

ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

У статті розглянуто питання ефективного використання потенціалу земель сільськогосподарського призначення України. Проаналізовано проблеми впливу економічного та екологічного характеру на земельно-ресурсний потенціал, чинники, які негативно впливають на якість і родючість землі.

Ключові слова: потенціал, земля, земельний фонд, земельні ресурси.

I. Вступ

Земля – це основний фактор виробництва, що відіграє провідну роль у розвитку суспільних відносин. Земля є одним з головних природних ресурсів. На сьогодні актуальне дослідження землі в сільському господарстві. Земля є тією основою сільського господарства, в якій відбувається переплетення економічних процесів виробництва і відтворення з природними. На відміну від інших засобів виробництва, які в міру використання зношуються і, врешті-решт, виходять з ладу, земля при раціональному її використанні постійно поліпшується, набуває нових якостей, підвищує свою родючість.

Питання ефективності використання і стану земель сільськогосподарського призначення в країні набуває особливої актуальності.

Вивченню питань особливостей використання земель сільськогосподарського призначення присвячені праці таких учених, як А.Г. Андрійчук, Д.І. Бабміндра, В.В. Горлачук, О.Т. Лозовий, А.Г. Мартин, В.Я. Месель-Веселяк, В.В. Носік, П.Т. Саблук, А.Я. Сохнич, А.М. Третяк, В.В. Юрчишин та ін. У публікаціях цих учених закладено вагоме теоретико-методологічне підґрунтя щодо ефективного використання земельних ресурсів.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення основних проблем, що впливають на ефективність використання земельно-ресурсного потенціалу в сільському господарстві.

III. Результати

Земля – це територія суші або її частина (земельна ділянка) з ґрунтами, вона є об'єктом власності та господарської діяльності. Конституція України визначає, що земля є національним багатством українського народу. Усі землі, що перебувають у межах території України, становлять єдиний земельний фонд.

Україна – одна з найбільших країн Європи. Її земельний фонд – 60,4 млн га, що становить 5,7% території Європи та 0,5% площі земної кулі. Земельні ресурси країни характеризуються високим біопродуктивним потенціалом, у структурі якого переважають родючі ґрунти чорноземного типу – 60,2% від площі орних земель, що становить близько 7% світових запасів. Земельні ресурси виступають територіальною базою розміщення економічних об'єктів, системи розселення населення, а також основним засобом виробництва (насамперед, сільського й лісового господарства). Усі землі України незалежно від їх цільового призначення, господарського використання й особливостей правового режиму належать до земельних ресурсів і утворюють єдиний земельний фонд держави. Рівень, тривалість використання родючості та продуктивність ґрунтів залежать від їх властивостей, клімату, соціально-економічних умов господарювання, розвитку науки й техніки. Теоретичною основою високої продуктивності ґрунтів є врахування біологічних вимог культур, що вирощуються, до тепла, вологи тощо.

Як видно з діаграми (рис.), найбільшу частину земельного фонду займають сільськогосподарські землі – більше ніж дві третини всієї території України. Тому, вивчаючи ефективно використання земельно-ресурсного потенціалу, насамперед, потрібно розглянути раціональність використання земель сільськогосподарського призначення.

Сільськогосподарське використання земель є однією з найбільш важливих форм експлуатації земельних ресурсів. Воно характеризується найбільшим залученням такого природного ресурсу, як земля, до господарського обігу. Жодна галузь народного господарства не перебуває в такому тісному взаємозв'язку з навколишнім природним середовищем, як сільське господарство.

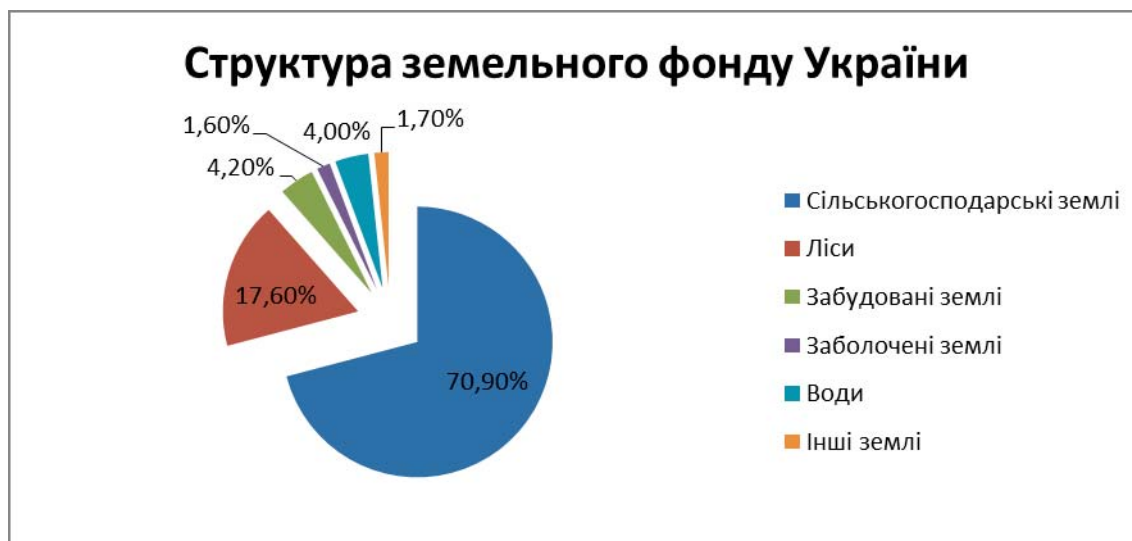


Рис. Структура земельного фонду України

Економічна сутність потенціалу земельних ресурсів сільськогосподарського призначення залежить від трьох основних чинників: родючості ґрунту (рівень гумусу, рівень NPK, обсяги внесення органічних і мінеральних добрив, рівень забруднення земель шкідливими речовинами, температурний режим, рівень опадів, розораність земель), технологічного забезпечення землеробства і віддачі від кожного гектара землі. Останніми роками спостерігається тенденція до погіршення якісного стану сільськогосподарських угідь. В умовах екологічної кризи та відсутності необхідних матеріально-технічних засобів застосування систем землеробства й технологій призводить до ґрунторуйнівних процесів, тому сільськогосподарське використання земель набуло виснажливого характеру. Такі несприятливі процеси можуть стати загрозою в національній безпеці України в майбутньому.

Сучасне використання земельних ресурсів України не відповідає вимогам раціонального природокористування. Природними компонентами, які найбільше потерпають від техногенної й антропогенної діяльності, є ґрунти, їх рельєф. Порушено екологічно допустиме співвідношення площ ріллі. Розораність земель є найвищою у світі й досягає майже 80% сільськогосподарських угідь. Інтенсивне використання земель зумовлює зменшення родючості ґрунтів.

Вивчення якісного стану земель свідчить, що темпи їх деградації посилюються. За останні 15 років площа кислих ґрунтів збільшилася на 2,4 млн га, у тому числі ріллі – на 1,5 млн га; тих, що зазнали водної ерозії, – на 2,4 млн га, засолених – на 1,0 млн га; земель із солонцевими комплексами – на 3,9 млн га, заболочених і перезволожених – на 1,0 млн га; зарослих чагарником і дрібноліссям – на 0,5 млн га. Вміст гумусу в ґру-

нтах України знизився в середньому на 20%. Заходи з підвищення родючості земель мають епізодичний характер, тому в 1990-х рр. практично припинився приріст цінних високопродуктивних сільськогосподарських угідь. Зниження родючості земель та їх меліоративна невпорядкованість, величезні масштаби й інтенсивність деградації ґрунтів зумовлюють щорічно недобір 10–12 млн т сільськогосподарської продукції в перерахунку на зерно.

Унаслідок порушення науково обґрунтованих систем ведення землеробства природна родючість сільськогосподарських угідь знижується. Майже на всіх землях спостерігається зниження вмісту гумусу в ґрунтах. Загалом по Україні баланс гумусу негативний і середньорічні втрати гумусу становлять 0,6–0,7 т/га. Існують дві основні причини цього: перша – це результат переваги мінералізації гумусу над його надходженням і гуміфікацією свіжої органічної речовини, ці втрати називають біологічними; друга – процеси ерозії ґрунтів (механічні втрати).

Головна причина дефіцитного балансу гумусу і поживних речовин у цілому – недостатня кількість внесення органічних і мінеральних добрив. При цьому відбувається зниження урожайності сільськогосподарських культур.

Обсяги внесення мінеральних добрив протягом останніх років знизились майже у п'ять разів. Обсяги внесення органічних добрив знизились з 8,6 т на 1 га в 1990 р. до 0,56 т на 1 га в 2010 р. Занепокоєння викликає позитивна тенденція збільшення обсягів внесення мінеральних добрив при зниженні обсягів органічних добрив. При такому рівні застосування добрив у землеробстві баланс поживних речовин став від'ємним.

Окрім зниження кількості внесених добрив, відбувається порушення співвідношен-

ня поживних речовин у мінеральних добривах на користь азотних сполук. Наслідком цих технологічних відхилень є загроза значного зниження родючості ґрунтів, зменшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції та погіршення її якості.

Зниження родючості ґрунтів відбувається також унаслідок їх переущільнення. У процесі вирощування сільськогосподарських культур у разі використання недосконалої техніки кореневмісний шар ґрунту ущільнюється на глибину 0,5 м і більше, що істотно сповільнює ріст і розвиток кореневої системи рослин і призводить до зниження їх урожайності на 20–30%. При цьому порушується грудкувато-зерниста структура ґрунтів, знижується їх водопроникність.

Значної екологічної шкоди зазнають ґрунти внаслідок їх забруднення викидами промисловості та неправильного використання засобів хімізації. При цьому головною причиною забруднень від застосування хімічних засобів захисту рослин та мінеральних добрив є не надмірна кількість їх внесення, а порушення співвідношення між азотом, фосфором і калієм та технологій застосування.

Ґрунти областей України потерпають як від необґрунтованого застосування засобів хімізації в аграрному секторі, так і зазнають впливу відходів металургійної, вугільної, хімічної та машинобудівної промисловості (важкі метали, нафтопродукти, кислоти, луґи, аміак та ін.).

Щодо технологічного забезпечення землеробства в сільськогосподарських машинах, то воно коливається на рівні 35–50% від потреби. Масового характеру набула практика спрощення технологій до виконання найнеобхідніших агротехнічних заходів (поверхневий обробіток ґрунту – сівба – збирання врожаю). Загальні втрати сільськогосподарства України, пов'язані з нестачею і низьким технічним станом машин, становлять за недобором урожаю понад 30%, що оцінюється в 15–18 млрд грн, за витратами пального – близько 15%.

Важливою умовою в процесі формування потенціалу земель має стати впровадження інновацій, заснованих на прогресивних формах використання та охорони земельних ресурсів. Інноваційний характер екобезпечного землекористування мотивує розвиток конкретних новацій, що мають спрямовану дію, наприклад:

- удосконалення технологічних процесів з поліпшення використання сільськогосподарських земель, організації раціонального землекористування з урахуванням природоохоронних вимог, а також специфіки конкретних агроландшафтів;
- упровадження природоохоронних заходів на основі застосування новітніх технологій;

- раціональна організація території сільськогосподарських земель із застосуванням дій комплексного землеустрою.

Для зменшення негативних екологічних та економічних наслідків землекористування необхідно цілеспрямовано проводити роботу щодо істотного зниження рівня сільськогосподарського освоєння й розораності угідь. Адже той обсяг аграрної продукції, який Україна виробляє, можна було б одержувати на площі угідь у 1,5–1,6 раза меншій.

Основною умовою збільшення внеску земельних активів в економічне зростання і сталий розвиток країни є застосування методів регулювання розвитку землекористування, спрямованих на збільшення національного багатства й добробуту суспільства при одночасному збереженні екологічного потенціалу.

IV. Висновки

Таким чином, можна зробити висновки, що основними проблемами формування потенціалу земель сільськогосподарського призначення є:

- використання інтенсивних методів, які швидко виснажують ґрунт, без застосування заходів щодо підвищення родючості ґрунтів;
- зниження загальної культури землеробства;
- забруднення ґрунтів шкідливими речовинами;
- застарілість основних засобів;
- недотримання й невиконання всіх агротехнічних прийомів і термінів їх виконання, передбачених технологією обробітку.

Ці недоліки негативно впливають на процеси формування, використання та відтворення потенціалу земель сільськогосподарського призначення. Тому необхідно вжити заходів, які б мотивували землекористувачів використовувати земельний ресурс більш ефективно, тобто отримувати прибуток, але з найменшими втратами якості для землі.

Список використаної літератури

1. Борщук Є.М. Концепція сталого розвитку і проблеми оптимізації еколого-економічних систем / Є.М. Борщук, В.С. Загорський // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 113–119.
2. Гальчинський А. Земля і власність [Електронний ресурс] / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2005. – № 43. – Режим доступу: http://dt.ua/economics/zemlya_i_vlasnist-45060.html.
3. Закон України “Про землеустрій” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/858-15>.
4. Концепція Державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/858-15>.

- rada.gov.ua/laws/show/743-2009-%D1%80/conv.
5. Паляничко Н.І. Пріоритетні напрями забезпечення сталого використання земель сільськогосподарського призначення [Електронний ресурс] / Н.І. Паляничко. — Режим доступу: <http://www.essuir.sumdu.edu.ua>.
6. Пашков І.А. Системні основи сталого землекористування в Україні [Електронний ресурс] / І.А. Пашков. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2009_1/149.pdf.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2013.

Крымская Л.А., Коваль М.А. Земельно-ресурсный потенциал как основа эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения

В статье рассмотрены вопросы эффективного использования потенциала земель сельскохозяйственного назначения Украины. Проанализированы проблемы влияния экономического и экологического характера на земельно-ресурсный потенциал, факторы, негативно влияющие на качество и плодородие земли.

Ключевые слова: потенциал, земля, земельный фонд, земельные ресурсы.

Kryms'ka L., Koval M. Land resource potential as a basis for the efficient use of agricultural land

The efficient use of the capacity of agricultural land in Ukraine has been discussed in this article. The issues of the economic and environmental impact on the land resource potential has been shown. Factors that negatively affect the quality and fertility of the land has been covered. Efficient use of land resources has always been and still is one of the main components of agricultural sector. Nowadays the irrational use of agricultural land has led to the decrease in soil fertility as well as almost all lands are surviving the decrease of humus content in the soil. Efficiency of land use in Ukraine is much lower than the European average, and the qualitative state land fund is constantly deteriorating. Ecological and economic damage from soil erosion is estimated at the level of approximately 9.1 billion USD annually. Therefore the problem of scientific substantiation and implementation of activities that promote sustainable land use are raised and the improvement of the ecological and economic efficiency of land resources potential as well. The lack of a highly developed agriculture in Ukraine is a crucial factor for Ukraine existence as an independent and developed country; the lack of effective agro-industrial integration is important for high-quality and competitive food industry production. All this flows into the need of intensive use of land resources and the simultaneous need in looking for solution of the most important problem which is ensuring protection of land from destruction, its reproduction and improvement. The issue of the land resources potential formation, its high-performance use, and ensuring allocative efficiency in all the agro-industrial spheres is one of the complex and highly relevant to both the scientific and on hands (practical) questions.

Key words: potential land, the land fund, land.

УДК 631.115.11

І.М. Сачовський

кандидат економічних наук
Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

МІСЦЕ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ТЕРНОПІЛЬЩИНИ

У статті проаналізовано найважливіші показники виробничої діяльності фермерських господарств Тернопільської області.

Ключові слова: фермерські господарства, сільськогосподарські угіддя, урожайність основних сільськогосподарських культур.

I. Вступ

Фермерські господарства, як свідчить світовий досвід, є однією з найбільш прогресивних і високоефективних форм сільськогосподарського виробництва. Їх виникнення було логічним і закономірним наслідком реформування агропромислового комплексу України відповідно до основних вимог ринкової економіки. Свідченням усвідомлення значущості й ролі фермерських господарств є, зокрема, та увага, яка приділяється питанням їх розвитку на всіх рівнях управління. Так, лише Верховною Радою України за період з 1991 р. з питань розвитку фермерства було прийнято більше ніж 40 законодавчих і нормативних актів. Проблемам їх розвитку приділяється належна увага і в економічній літературі, хоча, на нашу думку, в цілому фермерство ще не відіграє тієї ролі в сільськогосподарському виробництві України, яка властива йому потенційно. Свій вплив, чи не вирішальний, у цьому аспекті має, зокрема, специфіка того чи іншого регіону, відповідність їй розроблених теоретичних засад організації виробництва у вказаному виді господарювання. Саме це необхідно враховувати в кожному конкретному випадку при аналізі ефективності функціонування фермерських господарств у тій чи іншій місцевості країни, у тому числі в Тернопільській області.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити місце фермерських господарств у сільському господарстві Тернопільщини.

Вихідними, найбільш узагальнювальними положеннями аналізу розвитку фермерських господарств на Тернопільщині були, насамперед, такі:

- фермерські господарства – це принципово новий вид сільськогосподарського виробництва, в якому своя, специфічна, форма організації виробничих процесів;
- динаміка розвитку фермерських господарств може виступати одним з показників рівня ефективності сільськогоспо-

дарського виробництва в тій чи іншій місцевості країни в цілому.

Аналіз динаміки розвитку фермерських господарств, як, власне, і сам факт їх виникнення в Україні, – це надзвичайно складне й комплексне питання, оскільки потребує врахування найрізноманітніших факторів, починаючи від особливостей державної політики щодо них на тому чи іншому етапі розвитку країни в цілому й закінчуючи, зокрема, особливостями психології населення того чи іншого її регіону, що в цьому відіграє також далеко не останню роль. Оскільки в контексті вищезазначеного розгляд питань, пов'язаних зі специфікою організації фермерських господарств саме в такому масштабі й ракурсі в певному розумінні виходить за межі пропонованої роботи, зупинимось на суто економічних характеристиках функціонування господарств вказаного виду в Тернопільській області як концентрованому вираженні й наслідку всього комплексу передумов. Найбільш узагальнювальні та найважливіші з них наведено в табл. 1.

Чи не найочевидніше таке: у загальній величині отриманого прибутку, незважаючи на в принципі значні перепади в ній в окремі роки, питома вага фермерських господарств рослинницької галузі була відносно стабільною й переважною – від 96,1% в 2011 р. до 99,4% в 2010 р. В загальній величині отриманого фермерськими господарствами Тернопільщини прибутку, її рівень у 2009 р. становив 12,9 млн грн, що порівняно з 2008 р. і 2010 рр. приблизно у 5 разів менше, а порівняно з 2011 р. – у 8 разів менше. Хоча це скоріше виняток, ніж тенденція, тим більше – закономірність розвитку фермерських господарств Тернопільської області.

Хоча в загальній величині отриманого прибутку переважали господарства рослинницької галузі, не можна не відзначити суттєву зміну співвідношення величини рентабельності виробництва між ними й господарствами тваринницької галузі у 2011 р. порівняно з 2008 р.: якщо в 2008 р. рівень рентабе-

льності перших з них становив 34,7%, а других – 13,2%, то вже у 2011 р. – відповідно, 22,5 і 30,4%. Але це епізодичне явище, і

більш-менш чітко виражених тенденцій у процесі аналізу вказаного показника впродовж 2008–2011 рр. не спостерігалось.

Таблиця 1

**Основні показники виробничої діяльності фермерських господарств
Тернопільської області**

Показники	Роки			
	2008	2009	2010	2011
Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, млн грн	257,5	108,1	413,9	558,7
продукції рослинництва, млн грн	252,5	103,9	404,2	540,8
продукції тваринництва, млн грн	5,0	4,2	9,7	17,9
Прибуток, збиток (–) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн грн	65,6	12,9	68,4	103,6
продукції рослинництва, млн грн	65,0	12,6	68,0	99,4
продукції тваринництва, млн грн	0,6	0,3	0,4	4,2
Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності, %	34,2	13,5	19,8	22,8
продукції рослинництва, %	34,7	13,8	20,2	22,5
продукції тваринництва, %	13,2	6,1	4,9	30,4

Тут і надалі використано дані: Сільське господарство Тернопільської області за 2011 рік: статистичний збірник. – Тернопіль, 2012.

Особливістю, хоча й з певною часткою умовності, наведених у табл. 1 даних можна вважати те, що вони розглядаються відокремлено, безвідносно до загальних обсягів сільськогос-

подарського виробництва на Тернопільщині. Саме з огляду на це розглянемо місце й роль фермерських господарств в аграрному секторі економіки області на основі табл. 2.

Таблиця 2

**Питома вага фермерських господарств у загальних обсягах сільськогосподарського
виробництва на Тернопільщині**

Показники	Роки					
	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Валова продукція фермерських господарств, млн грн	45,5	130,4	293,2	167,0	285,0	404,0
у % до загальних обсягів продукції сільського господарства області	0,9	2,5	4,9	2,7	4,9	5,5
продукція рослинництва, млн грн	44,2	127,1	286,6	160,7	275,1	387,3
у % до підсумку	97,1	97,4	97,6	95,8	96,5	95,8
у % до загальних обсягів продукції вказаного виду області	1,4	4,0	6,9	3,8	7,1	7,2
продукція тваринництва, млн грн	1,3	3,3	6,6	6,3	9,9	16,7
у % до підсумку	2,9	2,6	2,4	4,2	3,5	4,2
у % до загальних обсягів продукції вказаного виду області	0,1	0,2	0,4	0,3	0,5	0,9

Найважливіші особливості наведених у табл. 2 даних такі:

- по-перше, впродовж 2000–2011 рр. загалом по фермерських господарствах Тернопільщини набуло характеру тенденції постійне зростання їх питомої ваги в загальних обсягах сільськогосподарського виробництва області – з 0,9% у 2000 р. до 5,5% у 2011 р.;
- по-друге, питома вага фермерських господарств рослинницької галузі була суттєво вищою за питому вагу господарств вказаного виду тваринницької; якщо у 2011 р. частка перших становила 7,2% загальних обсягів виробництва зазначеної галузі, то тваринницької – всього 0,9%;
- по-третє, не можна не виділити окремо динаміку збільшення загальних обсягів виробництва у фермерських господарствах Тернопільщини; якщо у 2000 р. вони перебували на рівні 45,5 млн грн, то у 2011 р. – вже 404,0 млн грн, тобто темпи зростання були досить-таки значними – 8,8 раза;
- по-четверте, слід, мабуть, окремо зупинитись на внутрішньогалузевій структурі виробництва у фермерських господарствах Тернопільщини, передусім на тому,

що із загального обсягу валової продукції підприємств зазначеного виду на частку рослинницької галузі припадало приблизно 95–98% її величини.

З урахуванням цього доцільно, на наш погляд, дещо конкретизувати специфіку фермерських господарств Тернопільщини, розглянувши їх місце й роль у виробництві найважливіших сільськогосподарських культур (табл. 3).

Розгляд місця фермерських господарств у виробництві основних сільськогосподарських культур на Тернопільщині важливий, тому що в процесі його аналізу виявляється ступінь адекватності їх виробничої діяльності кон'юктурі ринку, особливостям державної політики щодо ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції на тому чи іншому етапі. У контексті зазначеного найбільш узагальнювальним висновком наведених у табл. 3 даних можна вважати те, що порівняно з 2000 р. у 2011 р. спостерігалось значне зростання питомої ваги фермерських господарств у загальних обсягах виробництва основних сільськогосподарських культур; так, за зерновими культурами це зростання у вказані роки становило 3,6 раза, в тому числі пшениці – 3,8 раза, ячменю – 2,8 раза, куку-

рудзи – 14,4 раза; питома вага фермерських господарств у виробництві цукрових буряків зросла з 2,9% у 2000 р. до 11,2% у 2011 р., тобто у 3,8 раза, картоплі – у 7 разів, овочів – у 6,5 раза. Тобто чітко виражена тенденція зростання питомої ваги фермерських госпо-

дарств у загальних обсягах виробництва основних сільськогосподарських культур у Тернопільській області; наскільки оптимальним є таке поєднання їх у контексті основних форм господарювання на селі в сучасних умовах – це вже окреме питання.

Таблиця 3

Питома вага фермерських господарств у виробництві основних сільськогосподарських культур на Тернопільщині, % до загального обсягу по області

Види сільськогосподарських культур	Роки					
	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Зернові культури, у цілому	2,4	7,0	9,1	6,7	8,3	8,7
пшениця	2,6	7,4	10,6	6,8	8,5	10,1
ячмінь	2,6	7,7	7,2	7,4	8,2	7,4
кукурудза	0,5	3,0	6,9	4,1	7,3	7,2
Цукрові буряки	2,9	4,1	15,9	3,5	14,5	11,2
Картопля	0,8	2,4	2,7	0,9	5,4	5,6
Овочі	0,4	0,4	0,9	0,8	1,7	2,6

Розглянута, зокрема, в табл. 2 специфіка сільськогосподарського виробництва на Тернопільщині полягає й у тому, що в загальному обсязі валової продукції фермерських господарств питома вага їх рослинницької галузі перебуває в межах 95,8–97,4%, тобто аналіз виробничої діяльності господарств вказаного типу в цьому випадку, по суті, зводиться саме до фермерських господарств названої галузі. У контексті зазначеного не можна не звернути увагу на те, що аналіз виробничої діяльності фермерських господарств, у тому числі на Тернопільщині, вже за логікою вимагає роз-

гляду основних факторів, які зумовлюють обсяги виробництва в господарствах зазначеного виду. Основними, визначальними з них є врожайність сільськогосподарських культур і розмір сільськогосподарських угідь, відведених під їх вирощування. Саме з огляду на це та з метою поглиблення аналізу ефективності функціонування фермерських господарств проведемо, зокрема, порівняльну характеристику величини урожайності найважливіших сільськогосподарських культур на Тернопільщині в розрізі основних форм господарювання на селі (табл. 4).

Таблиця 4

Порівняльна характеристика урожайності основних сільськогосподарських культур за категоріями господарств на Тернопільщині

Показники	Роки					
	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Зернові культури, у цілому						
усі категорії господарств	19,4	23,6	34,0	33,6	27,7	41,0
сільськогосподарські підприємства	17,1	22,8	36,1	35,6	29,0	44,0
фермерські господарства	13,0	22,3	31,2	24,4	23,7	37,0
– пшениця						
усі категорії господарств	13,8	21,6	26,3	25,7	18,9	26,9
сільськогосподарські підприємства	20,8	23,3	37,1	37,4	25,6	40,0
фермерські господарства	16,4	24,8	35,9	26,8	23,3	36,9
– ячмінь						
усі категорії господарств	17,0	22,3	29,3	27,0	20,4	31,2
сільськогосподарські підприємства	14,4	21,5	30,9	28,7	20,5	32,4
фермерські господарства	12,7	21,0	25,9	22,1	17,2	27,5
– кукурудза						
усі категорії господарств	29,4	40,5	52,7	53,8	52,7	62,9
сільськогосподарські підприємства	18,5	42,2	56,7	57,9	54,5	64,2
фермерські господарства	17,4	36,6	48,1	51,5	52,4	64,2
– цукрові буряки						
усі категорії господарств	188,2	269,3	330,6	319,9	255,9	332,1
сільськогосподарські підприємства	160,6	303,9	335,0	323,7	256,5	341,8
фермерські господарства	180,9	253,0	387,3	259,1	275,4	384,9
– картопля						
усі категорії господарств	143,3	117,3	136,8	160,3	144,8	190,4
сільськогосподарські підприємства	132,4	166,9	202,4	307,1	271,1	231,9
фермерські господарства	189,0	185,6	239,4	221,1	297,3	243,3
– овочі						
усі категорії господарств	99,2	144,1	207,5	195,4	192,7	211,9
сільськогосподарські підприємства	58,0	58,0	322,0	139,0	152,2	176,4
фермерські господарства	39,4	119,8	197,2	155,8	251,3	278,0

Тут найбільш очевидним є таке.

По-перше, незважаючи навіть на те, що в 2011 р. порівняно з 2000 р. спостерігалось

значне підвищення врожайності основних сільськогосподарських культур, все ж визначальною її особливістю можна вважати

не стільки існування тенденції зростання, скільки наявність значних перепадів у її величині в окремі роки, що в черговий раз підтверджує, наскільки важливим фактором динаміки врожайності основних сільськогосподарських культур є кліматичні умови.

По-друге, урожайність зернових культур як у цілому, так і в такому підвиді, як сільськогосподарські підприємства, значно вища, ніж у фермерських господарствах; особливо це виявляється на прикладі вирощування пшениці і ячменю.

По-третє, вважаємо за доцільне наголосити на тому, що саме у фермерських господарствах Тернопільщини врожайність цукрових буряків, картоплі й овочів була значно вищою, ніж в інших категоріях госпо-

дарств, на прикладі чого можна переконатися у відносно високій ефективності виробництва цієї форми господарювання.

Разом з показником урожайності сільськогосподарських культур другим визначальним фактором динаміки виробництва, як уже частково згадувалося, є показник величини сільськогосподарських угідь, відведених під вирощування тих чи інших культур. Більше того, структура сівозмін є одним з індикаторів особливостей державної політики зокрема й насамперед у плані регламентації ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції. Повне уявлення про специфіку розподілу фермерських господарств Тернопільщини за розміром сільськогосподарських угідь дають дані табл. 5.

Таблиця 5

Розподіл фермерських господарств Тернопільщини за розміром сільськогосподарських угідь, 2011 р.

Види фермерських господарств	Кількість господарств		Площа сільськогосподарських угідь	
	одиниць	у % до загальної кількості	га	у % до загальної площі
Фермерські господарства, що мали сільськогосподарські угіддя, з площею, га	679	88,6	73150	100,0
до 3,0	70	9,1	154	0,2
3,1–5,0	70	9,1	321	0,4
5,1–10,0	122	15,9	1037	1,4
10,1–20,0	116	15,2	1802	2,5
20,1–50,0	166	21,7	5663	7,8
50,1–100,0	41	5,4	2946	4,0
100,1–500,0	60	7,8	13119	17,9
500,1–1000,0	20	2,6	12581	17,2
1000,1–1500,0	7	0,9	8512	11,6
1500,1–2000,0	4	0,5	7143	9,8
2000,1–3000,0	2	0,3	5772	7,9
понад 3000,1	1	0,1	14100	19,3
Фермерські господарства, що не мали сільськогосподарських угідь	87	11,4	–	–

По-перше, у своїй абсолютній більшості фермерські господарства Тернопільщини – це відносно невеликі за розмірами сільськогосподарських угідь виробничі одиниці. Так, при простому укрупненні п'ятох перших груп впливає, що з 679 функціонуючих фермерських господарств, які мали сільськогосподарські угіддя, 544 (або 80,1%) – це підприємства з розміром посівних площ до 50,0 га.

По-друге, окремою особливістю, мабуть, слід назвати те, що з вказаних 679 фермерських господарств практично кожне четверте було з площею сільськогосподарських угідь у межах 20,1–50,0 га, певною мірою показовим у контексті сказаного є й те, що відносно високою (8,8%) є питома вага господарств вказаного типу з розміром сільськогосподарських угідь у межах 100,1–500,0 га.

По-третє, цікавим у всіх аспектах є й те, що на Тернопільщині існує одне фермерське господарство з розміром сільськогосподарських угідь у 14 тис. 100 га; лише на його частку, до речі, припадає 1/5 всієї площі сільськогосподарських угідь, відведених під користування фермерських господарств.

Доповнимо характеристику найважливіших, на наш погляд, показників виробничої діяльності фермерських господарств Тернопільщини розглядом структури сільськогосподарських угідь, відведених під їх користування, на внутрішньообласному рівні, у розрізі районів. Це дає змогу глибше зрозуміти специфіку організації фермерських господарств області, хоча при цьому доводиться абстрагуватись від багатьох більш-менш значущих факторів, що визначають структуру сільськогосподарських угідь фермерських господарств у розрізі районів. Детальну ж характеристику фермерських господарств у вказаному ракурсі наведено в табл. 6.

До найважливіших особливостей організації фермерських господарств на внутрішньообласному належать такі:

- по-перше, заслуговує на окрему увагу динаміка зростання сільськогосподарських угідь, відведених під користування фермерських господарств, за 2000–2001 рр. загалом по області – з 22 906 га до 73 150 га у відповідний період, тобто збільшення приблизно у 3,2 раза;

**Районна структура сільськогосподарських угідь фермерських господарств
у Тернопільській області**

Райони	Роки			
	2000		2011	
	площа сільсько- господарських угідь, га	% до підсумку	площа сільсько- господарських угідь, га	% до підсумку
У цілому по області	22 906	100,0	73 150	100,0
Бережанський	313	1,3	1 637	2,2
Борщівський	2 630	11,5	4 929	6,7
Бучацький	932	4,1	2 795	3,8
Гусятинський	3 093	13,8	23 785	32,9
Заліщицький	2 375	10,3	1 626	2,2
Збаразький	1 342	5,8	7 892	10,8
Зборівський	961	4,2	3 900	5,3
Козівський	1 022	4,5	2 533	3,5
Кременецький	408	1,8	1 434	1,9
Лановецький	1 125	4,9	2 550	3,5
Монастирський	145	0,6	177	0,2
Підволочиський	571	2,5	1 957	2,6
Підгаєцький	1 270	5,5	1 223	1,7
Теребовлянський	634	2,7	6 311	8,6
Тернопільський	2 958	12,9	5 668	7,7
Чортківський	2 130	9,3	793	1,1
Шумський	997	4,3	3 877	5,3

- по-друге, широкий діапазон коливань питомої ваги тих чи інших районів у загальних обсягах сільськогосподарських угідь, відведених під користування господарством вказаного виду, – від 0,2% у Монастирському до 32,9% в Гусятинському районі;
- по-третє, на тлі зростання абсолютних показників величини сільськогосподарських угідь, відведених під користування фермерських господарств, практично в кожному з районів за вищезазначений період у Заліщицькому районі була протилежна картина – згортання площі сільськогосподарських угідь господарств вказаного виду з 2375 га у 2000 р. до 1526 га у 2011 р.; аналогічна ситуація була в Чортківському районі, де зменшення становило відповідно з 2130 га до 793 га за вказаний період.

IV. Висновки

Динаміка розвитку фермерських господарств є одним з найважливіших показників ступеня зрілості ринкових відносин в економіці України.

Успішне вирішення проблем підвищення ефективності функціонування фермерських господарств можливо лише на загальнонаціональному рівні, в органічній єдності з усім комплексом заходів, спрямованих на підвищення ефективності суспільного виробництва, посилення ролі держави в управлінні еконо-

мічними процесами і далеко не в останню чергу саме в агропромисловому комплексі, у тому числі щодо фермерських господарств.

Однією з найважливіших передумов підвищення ефективності функціонування фермерських господарств є ступінь урахування в державній політиці за їх підтримки всього комплексу відповідних умов, що об'єктивно склалися на тій чи іншій території країни, у тому чи іншому її регіоні.

Проблеми, які супроводжують процес розвитку фермерських господарств, у кожному конкретному випадку мають, по суті, перехідний характер, і їх успішне вирішення, зрештою, залежить від ефективності розв'язання основних проблем усього агропромислового комплексу України на тому чи іншому етапі його розвитку.

Важливим фактором підвищення ефективності функціонування фермерських господарств, як, власне, всіх основних форм господарювання на селі, було й залишається постійне вдосконалення системи економічних інструментів, які застосовуються в практичній діяльності, зокрема ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції.

Список використаної літератури

1. Сільське господарство Тернопільської області за 2011 рік : стат. зб. – Тернопіль, 2012.

Стаття надійшла до редакції 07.10.2013.

Сачовский И.М. Место фермерских хозяйств в сельском хозяйстве Тернопольщины

В статье анализируются наиболее важные показатели производственной деятельности фермерских хозяйств Тернопольской области.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, сельскохозяйственные угодья, урожайность основных сельскохозяйственных культур.

Sachovskyy I. The place of farm enterprises in the agriculture of Ternopil region

Farm enterprises are an absolutely new type of agricultural production the appearance of which is the direct consequence of reforming of the agriculture complex of Ukraine in compliance with the basic requirements of market economics. The mentioned type of enterprises has its specific form of labour processes organization, their effective functioning depends on the level of taking into account the whole complex of preconditions which occurred objectively in a specific region on a specific development stage in the process of the regulation of their productive activity. In our opinion, these points should make the base for the analysis of the farming enterprises' role and place, in particular, the place in the agrarian sector of economics of Ternopil region.

The characteristic feature of the article is, first of all, partial drawing attention to financial and economic figures of production effectiveness in farming enterprises of Ternopil region; secondly, consideration of ratio of the enterprises of the mentioned type in general production volumes of agriculture both in the region generally (including in terms of its basic branches) and its specification in the production of basic agricultural crops. In the context of the abovementioned we consider it necessary to stop for detail on the factors determining different production volumes in farming enterprises of crop sector, namely in Ternopil region. There are two determining factors: agricultural crop yield and agricultural farm land area for crop growing. Proper attention is given to the analysis of each of them. In particular we should single out the conducting of the comparative characteristics of agricultural crops yield in terms of basic economic agricultural farming in villages, grouping the farming enterprises of Ternopil region according to the size of agricultural lands including on intraregional level, in terms of regions.

In most cases conclusions from the article are theoretically significant.

Key words: *farming enterprise, agricultural lands, yield of basic agricultural crops.*

ПРОБЛЕМИ НАУКИ І ОСВІТИ

УДК 342.734.5:331.538.2

Н.М. Павлішина

кандидат економічних наук
Запорізький національний технічний університет**ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЗАЙНЯТОСТІ ЯК ЧИННИК УСПІШНОГО
ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ВИПУСКНИКА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ**

У статті окреслено основні напрями державної політики України у забезпеченні працевлаштування випускників вищих навчальних закладів. Визначено основні положення законів, указів та інших законодавчих актів у сфері зайнятості молодих фахівців. Проаналізовано роль державних і недержавних установ у працевлаштуванні молоді. Зроблено висновок про реальний вплив державної політики на працевлаштування студентів-випускників.

Ключові слова: державна політика, випускник ВНЗ, працевлаштування, законодавча база, трудовий потенціал, соціальний захист.

I. Вступ

Одним з вагомих чинників, які впливають на успішне працевлаштування випускників вищих навчальних закладів, є державна політика зайнятості, зокрема її правова складова. Спираючись на законодавчу базу України можна відзначити, що держава зацікавлена в підготовці молодих фахівців у вищих навчальних закладах.

Аналіз законодавчої бази, результатів роботи державних і недержавних установ, які сприяють працевлаштуванню, дають підстави стверджувати, що на теоретичному рівні зроблено досить багато. Однак прийнятні положення не знаходять практичного втілення. А отже, держава як гарант реалізації права людини на працю не виконує покладеної на неї функції.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати нормативно-правові засади реалізації державної політики у сфері забезпечення працевлаштування студентів-випускників; визначити роль державних і недержавних установ у сприянні працевлаштуванню молодих фахівців.

III. Результати

Пошук роботи і працевлаштування – це важливі завдання в житті кожної людини й випускників зокрема. Цьому питанню приділено багато уваги, адже саме робота забезпечує особі можливість заробітку й підвищення рівня благоустрою. Крім того, на робочому місці люди проводять значну кількість часу. Тому важливо, щоб напрям трудової діяльності відображав уподобання працівника й давав змогу професійної та особистісної реалізації.

Щоб проаналізувати, як реалізується державна політика зайнятості студентів-випускників, слід спочатку визначитись з основними термінами. Отже, працевлаштування, відповідно до ст. 1 Закону України “Про зайнятість населення”, – це “комплекс правових, економічних та організаційних заходів, спрямованих на забезпечення реалізації права особи на працю” [1].

Працевлаштування слід відрізнити від поняття “зайнятість”, оскільки останнє передбачає “не заборонену законодавством діяльність осіб, пов’язану із задоволенням їх особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім’ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб’єктів господарювання, заснованих на їх власності, у тому числі безоплатно” [1].

Таким чином, поняття “працевлаштування” більш вузьке, і саме воно є метою сучасного студента-випускника. Зважаючи на конкуренцію на ринку праці, де перевага віддається працівникам із досвідом роботи, це питання постає гострою проблемою.

Саме захист інтересів випускників ВНЗ є одним з напрямів реалізації державної політики у сфері зайнятості населення. Адже забезпечення рівних можливостей особам у реалізації їх права на працю є першочерговим завданням держави у сфері трудових відносин.

Серед заходів, покликаних сприяти працевлаштуванню молоді, можна відзначити такі:

- а) розробка законодавчої бази;
- б) створення й регламентування роботи державних установ, покликаних сприяти підвищенню рівня зайнятості серед населення;

в) ліцензування й регламентування роботи недержавних установ, метою функціонування яких є сприяння працевлаштуванню.

Щодо законодавства, то на практиці сприяння держави працевлаштуванню студентів-випускників регулюється такими документами:

1) Конституцією України, що гарантує кожному "право на працю" (ст. 34) [5];

2) Кодексом законів про працю, у ст. 197 якого відзначено, що "молодим спеціалістам – випускникам державних навчальних закладів, потреба в яких раніше була заявлена підприємствами, установами, організаціями, надається робота за фахом на період не менш трьох років у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України" та забезпечується "правовий захист від необґрунтованої відмови у прийнятті на роботу" (п. 1 ст. 5) [4];

3) Законом України "Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні". Цей документ зазначає, що "державна гарантує надання роботи за фахом на період не менше трьох років молодим спеціалістам – випускникам державних професійно-технічних та вищих навчальних закладів, необхідність яких була визначена державним замовленням (ч. 11 ст. 7) [3];

4) Законом України "Про зайнятість населення", ст. 24 якого містить положення про сприяння забезпеченню молоді першим робочим місцем. З метою залучення випускників до роботи в сільській місцевості їм надається "одноразова адресна допомога у десятикратному розмірі мінімальної заробітної плати за рахунок коштів Державного бюджету України" (ст. 28). Розширення можливостей для підвищення конкурентоспроможності молоді в Україні реалізовано за рахунок того, що студенти ВНЗ, які "здобули професію за освітньо-кваліфікаційним рівнем "кваліфікований робітник", "молодший спеціаліст", "бакалавр", "спеціаліст" та продовжують навчатися на наступному освітньо-кваліфікаційному рівні, мають право проходити стажування за професією (спеціальністю), за якою здобувається освіта" (ст. 29). Період стажування відтепер заноситься у трудову книжку. Так студент зможе отримати свій перший, документально підтверджений, досвід роботи.

У вищого навчального закладу також є зобов'язання з працевлаштування студентів, які навчаються за державним замовленням. До нормативно-правових актів, які регулюють цей аспект взаємодії зі студентами-випускниками, можна віднести:

1. Закон України "Про вищу освіту", ст. 56 якого зазначає, що "випускник вищого навчального закладу, який навчався за державним замовленням і якому присвоєно кваліфікацію фахівця з вищою освітою пев-

ного освітньо-кваліфікаційного рівня, працевлаштовується на підставі направлення на роботу відповідно до угоди, укладеної між замовником, керівником вищого навчального закладу та випускником" [2]. Працевлаштування випускників, що навчалися за контрактом, забезпечується останніми самостійно. Як видно з наведеного, ВНЗ не гарантує працевлаштування випускника, а лише сприяє йому в цьому.

2. Постанову Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку працевлаштування випускників професійно-технічних навчальних закладів, підготовка яких проводилася за державним замовленням" від 27 серпня 2010 р. № 784. Цей документ визначає новий порядок працевлаштування випускників, підготовка яких проводилася за державним замовленням. Його суть у тому, що ВНЗ тільки здійснює "інформування випускників про можливість працевлаштування на підставі укладених договорів" [8].

3. Постанову Кабінету Міністрів України "Про порядок працевлаштування випускників ВНЗ, підготовка яких здійснювалась за державним замовленням" від 22 серпня 1996 р. № 992, яка визначає обов'язок вищого навчального закладу подати в органи виконавчої влади "перелік місць працевлаштування та умов, які вони зобов'язуються створити випускнику" за рік до закінчення навчання [6]. Звісно, перевага віддається працевлаштуванню випускників у державні структури. Однак, ураховуючи сучасні умови розвитку економіки України, в тому числі і значне зменшення державного сектору (до 30%, залежно від галузі економіки), керівництво вищих навчальних закладів, за відсутності запитів від державних підприємств, може сприяти працевлаштуванню випускників і на недержавні підприємства, оскільки вони є платниками податків і роблять внесок у розвиток економіки країни.

Молоді фахівці, які здобули освіту за рахунок державного бюджету, "повинні відпрацювати за місцем призначення не менше трьох років" та відшкодувати вартість навчання "у разі неприбуття ... за направленням або відмови без поважної причини..." [6]. Ця постанова досі не втратила чинності. Щодо величини відшкодування, то це питання законодавчо не врегульоване. Як результат, випускники ВНЗ, порушуючи угоди та договори, не несуть ніякої відповідальності.

Водночас, Міністерством юстиції наприкінці 2011 р. був розроблений проект постанови "Про затвердження Порядку визначення та відшкодування випускниками вищих навчальних закладів вартості навчання у разі порушення ними умов угоди про працевлаштування або договору-направлення та відповідальності замовника у разі відмови у

прийнятті їх на роботу” [7]. І якщо цю постанову приймуть, ситуація кардинально зміниться. Тоді студентам слід побоюватися можливих відшкодувань, тому що за розрахунками Міністерства ці суми будуть приблизно рівні вартості навчання за рахунок третіх осіб. При цьому слід зауважити, що така норма суперечить ст. 53 Конституції України, яка визнає за громадянами “право на отримання безкоштовної вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі” [5].

Однак на сьогодні між студентами і керівниками навчальних закладів усталилася негласна практика: випусник шукає робоче місце самостійно, а ВНЗ не направляє його на обов’язкове відпрацювання і не вимагає відшкодування збитків у разі відмови.

Ще одним напрямом державної політики щодо працевлаштування населення, у тому числі і випусників вищих навчальних закладів, є створення та регламентування роботи державних установ, покликаних сприяти підвищенню рівня зайнятості серед населення. До таких установ належать державні органи двох типів:

1) загальні – Міністерство праці та соціальної політики України та його органи на місцях. Їх діяльність полягає у збільшенні поінформованості студентів-випусників стосовно працевлаштування;

2) спеціальні, зокрема:

- Державна служба зайнятості. Робота цієї установи має більш практичне спрямування та полягає в наданні допомоги у працевлаштуванні. Студентам-випусникам, які мають намір працевлаштуватися за допомогою служби зайнятості “протягом десяти календарних днів з моменту реєстрації підшукується підходяща робота з урахуванням спеціальності. Якщо підходящої роботи не запропоновано, їм надається статус безробітних з виплатою допомоги по безробіттю до вирішення питання про працевлаштування згідно із законодавством про зайнятість населення” (п. 24 Постанови № 992) [6]. Однак робота Державної служби зайнятості орієнтована на надання рівних можливостей для всіх категорій населення;
- молодіжні центри праці – це спеціалізовані установи, які реалізують свою діяльність за рахунок державних коштів. Центри розраховані на молодь та надають такі послуги, як: інформування з питань працевлаштування, консультування з юридичних питань, пошук місця роботи для молоді. Такі центри не надають статусу безробітного й не виплачують допомоги;
- центри кар’єри та працевлаштування вищих навчальних закладів. Їх робота

спрямована на консультування, профорієнтацію та безпосередню реалізацію працевлаштування студентів – тимчасового або постійного. Перевагою звернення в такі центри є те, що ця установа може запропонувати майбутньому фахівцю вакансії, пов’язані з напрямками підготовки у ВНЗ, тобто роботу за фахом. До того ж, працедавець, подаючи заявку у такі центри, заздалегідь інформований про відсутність досвіду роботи та рівень професійної компетентності студентів-випусників.

Робота недержавних установ, метою функціонування яких є сприяння працевлаштуванню, також регламентується на законодавчому рівні. Діяльність суб’єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні в Україні, однакова для всіх та регулюється ст. 37 Закону України “Про зайнятість населення” [1]. Проте, як правило, такі установи зацікавлені, перш за все, у працевлаштуванні висококваліфікованих претендентів на посаду.

IV. Висновки

Проаналізувавши нормативно-правові засади державної політики у сфері працевлаштування студентів-випусників ВНЗ, можна зробити такі висновки. По-перше, вплив державної політики на працевлаштування випусників вищих навчальних закладів полягає в розробці законодавчої бази. По-друге, з метою забезпечення високого рівня працевлаштування молодих фахівців створено державні установи й регламентовано діяльність недержавних організацій. По-третє, на практиці роль держави зводиться лише до інформаційної підтримки випусників, практичні заходи майже не проводяться. По-четверте, роль ВНЗ зводиться тільки до сприяння працевлаштуванню, ніяких дієвих кроків у цьому напрямі також не реалізується. Усе це дає змогу стверджувати, що роль державної політики зайнятості як чинника успішного працевлаштування випусника вищого навчального скоріше номінальна, аніж реальна.

Список використаної літератури

1. Закон України “Про зайнятість населення” від 05.07.2012 р. № 5067-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 7. – С. 35.
2. Закон України “Про вищу освіту” від 17.01.2002 р. № 2984-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 20. – С. 134.
3. Закон України “Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні” від 05.02.1993 р. № 2998-XII [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.ada.gov.ua/laws/show/2998-12>.

4. Кодекс Законів про працю України : станом на 24.02.11 р. [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=322-08>.
5. Конституція України: станом на 04.02.11 р. [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96%2D%E2%F0>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України “Про порядок працевлаштування випускників ВНЗ, підготовка яких здійснювалась за державним замовленням” від 22.08.2010 р. № 992 [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/992-2010-%D0%BF>.
7. Прес-служба міністерства юстиції [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=22211612.
8. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку працевлаштування випускників професійно-технічних навчальних закладів, підготовка яких проводилася за державним замовленням” від 27.08.2010 р. № 784 [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/784-2010-%D0%BF>.

Стаття надійшла до редакції 03.10.2013.

Павлишина Н.М. Государственная политика занятости как фактор успешного трудоустройства выпускника высшего учебного заведения

В статье обозначены основные направления государственной политики Украины в обеспечении трудоустройства выпускников высших учебных заведений. Определены основные положения законов, указов и других законодательных актов в сфере занятости молодых специалистов. Проанализирована роль государственных и негосударственных учреждений в трудоустройстве молодежи. Сделан вывод о реальном влиянии государственной политики на трудоустройство студентов-выпускников.

Ключевые слова: государственная политика, выпускник вуза, трудоустройство, законодательная база, трудовой потенциал, социальная защита.

Pavlishina N. State employment policy as a factor in the successful employment of university graduates

This article highlights main directions of the government policy of Ukraine in ensuring employability of graduates of higher educational institutions. Were analyzed a legal foundation of Ukraine regarding the regulation of the recruitment process. In the analysis were defined basic laws and regulations that regulate the role of government and institutions in graduates in their employment. Were noted that basic laws contain provisions guaranteeing employment for young specialists. However, they often contradict each other, which make their practical implementation difficult. Some laws contain information not so much practical, but many recommendations. For example, the law determines that the universities assist with employment for students by providing them information about vacancies. However, it is not stated that the university must provide their work. Moreover, this applies only to those students who have studied for government order.

Quite conflicting regulations of laws for reimbursement of tuition fees in case of non-arrival graduates to the job place.

In addition to the analysis of government's influence on the employment of young professionals through legislation, were analyzed the role of government and private institutions in youth employment. Defined that in those direction were showed visible steps. However, it was noted that career and employment centers of higher education institutions do not perform their function due to insufficient linkages with potential employers. Youth Employment Center provides only a consulting service for employment. Get unemployed status and material assistance they cannot do. The Government Employment Service has not have priority on providing jobs for first graduates this Service has to provide jobs for all unemployed persons. Non-government recruitment agencies also do not provide benefits for students and inform about the job positions in the first place applicants with work experience. The above-mentioned lets make conclusion of the real impact of the government policy on the employment of graduate students.

Key words: government politics, graduate, employment, legislation, labour potential, social protection.

ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖЖЯ

УДК 629.195

Л.П. Хлюст

старший преподаватель

Н.О. Вербицкая

старший преподаватель

УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск

РЕКЛАМА КАК ЭЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

В статье рассматриваются сущность, цели и виды рекламы, сущность, цели и этапы проведения рекламной кампании. Указываются факторы, влияющие на эффективность рекламных мероприятий. Обосновываются теоретические подходы к определению роли рекламы как элемента комплекса маркетинговых мероприятий.

Ключевые слова: реклама, рекламная деятельность, рекламная кампания, факторы эффективности рекламной деятельности, комплекс маркетинговых коммуникаций.

I. Введение

В рыночной среде особую важность приобретают вопросы, связанные с эффективным функционированием бизнеса. Рекламная деятельность является одним из перспективных направлений повышения экономической эффективности предприятия. Реклама может оказывать целенаправленное воздействие на потребителя, являясь инструментом создания мотивации к приобретению товара или услуги.

Чтобы оказать на поведение потребителя определенное воздействие, необходимо, прежде всего, привлечь его внимание. Привлечение внимания – это первое звено в цепи механизма психологического воздействия рекламы. Именно внимание сопровождается такие психические процессы, как восприятие реципиентом рекламной информации, переработка ее в сознании. Налаженный диалог между потребителем и поставщиком является примером маркетинговых коммуникаций.

В последние годы увеличилась роль маркетинговых коммуникаций. Эффективность коммуникации с потребителями стала ключом к успеху любой кампании, поэтому оценить роль рекламы в комплексе маркетинговых коммуникаций представляется весьма актуальной задачей.

II. Постановка задачи

В рыночной экономике реклама – очень ёмкий и многогранный вид деятельности, поэтому нередко является самостоятельным бизнесом. На практике же доказано,

что реклама может быть максимально эффективна только в комплексе маркетинговых коммуникаций.

Цель статьи – определение сущности и значения рекламы как элемента комплекса маркетинговых коммуникаций.

III. Результаты

Реклама является необходимым и важным условием функционирования предприятий различных форм собственности в условиях становления рыночной экономики. Поскольку реклама – наиболее доступный способ стимулирования продаж, предприниматели выделяют рекламу из всего набора маркетинговых коммуникаций и широко используют в своей деятельности.

Изначальная трактовка термина "реклама", как известно, такова: реклама (лат. *reklamare* – громко кричать, извещать) – это распространяемая в определенной форме информация неличностного характера о товарах, услугах, предназначенная для целевой аудитории и оплачиваемая определенным спонсором [1, с. 37].

Маркетолог Ф. Котлер предлагает следующее определение: "Реклама представляет собой неличные формы коммуникации, осуществляемые через посредство платных средств распространения информации, с четко указанным источником финансирования" [3, с. 53].

Согласно Закону Республики Беларусь "О рекламе" от 10 мая 2007 г. № 225-3 (далее – Закон о рекламе), реклама – информация об объекте рекламирования, распространяемая в любой форме с помощью любых средств, предназначенная для неопределённого круга лиц (потребителей рекла-

мы), направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и (или) его продвижение на рынке.

В соответствии с Законом о рекламе, основными участниками рекламного процесса выступают:

- рекламодатель – организация или гражданин, деятельность или товары которых рекламируются либо которые определили объект рекламирования и (или) содержание рекламы;
- рекламопроизводитель – организация или гражданин, осуществляющие производство рекламы путём полного или частичного доведения её до готовой для размещения (распространения) формы;
- рекламораспространитель – организация или гражданин, осуществляющие размещение (распространение) рекламы путём предоставления и (или) использования необходимого имущества (в том числе технических средств радиовещания и телевидения), а также различных каналов связи, эфирного времени и иными способами;
- потребитель рекламы – организация или гражданин, до сведения которых доводится реклама [4].

Необходимо отметить, что между рекламодателями и рекламораспространителями существуют посредники – рекламные агентства, которые являются независимыми организациями, выполняющими творческие и исполнительские задания, планирование, разработку и реализацию рекламных мероприятий в рамках рекламных кампаний по заказу рекламодателя. Рекламные агентства являются полноправными участниками рыночного процесса и, как показывает практика, наибольшего эффекта в продвижении своего продукта рекламодатели и рекламные агентства могут достичь путём объединения усилий и эффективной совместной деятельности.

Реклама является обязательным элементом комплекса маркетинговых коммуникаций, который характеризуется неличным характером передачи коммуникационного сигнала; односторонней направленностью от коммуникатора к целевой аудитории; броскостью и способностью к убеждению путём эффективного представления объектов рекламирования с использованием зрительных, наглядных и технических средств и путём определённого внушающего воздействия на целевые группы благодаря использованию многократных повторов рекламы; общественным характером и неопределённостью с точки зрения измерения эффекта, так как факторы, влияющие на решение потребителя о приобретении товара, носят субъективный характер, порой

не имеют прямого отношения к рекламе и потому практически не поддаются измерению и оценке.

Используя такой рыночный инструмент, как реклама, предприятия продвигают свой продукт к потребителям, реализуя несколько целей:

- информировать перспективных потребителей о своём продукте, услугах, условиях продаж;
- убедить покупателя отдать предпочтение именно этим товарам и маркам, делать покупки в определённых магазинах, посещать именно эти увеселительные мероприятия;
- заставить покупателя действовать – поведение потребителя направляется на то, что рынок предлагает в данный момент.

Эти цели достигаются с помощью рекламы, названий магазинов, оформления витрин, упаковки, рассылки литературы, раздачи бесплатных образцов и других коммуникационных видов деятельности.

В зависимости от поставленной цели реклама делится на несколько видов:

- стимулирующая реклама (подчеркивает преимущества товаров или услуг компании);
- реклама стабильности (информирование покупателей о стабильных результатах работы фирмы; внутрифирменная реклама – внушение сотрудникам веры в собственное предприятие);
- увещательная реклама (утверждение превосходства товара над остальными);
- сравнительная реклама (опора на сравнительный анализ товаров и услуг);
- превентивная реклама (расходует демонстративно больше с целью подрыва позиций конкурента);
- имиджевая реклама (направлена на создание благоприятного имиджа фирмы у партнеров и покупателей).

Основой рекламной деятельности в маркетинге является рекламная кампания. Согласно определению И.Я. Рожкова, рекламная кампания представляет собой “разработанный в соответствии с программой маркетинга комплекс рекламных мероприятий, направленных на потребителей товара, представляющих определённые сегменты (сегмент) рынка, с целью вызвать их реакцию, способствующую решению фирмой-производителем своих стратегических или тактических задач” [5, с. 58].

Рекламные кампании могут быть классифицированы по следующим признакам: цели проведения, срокам проведения, географическому (территориальному) охвату, интенсивности рекламного воздействия, разнообразию используемых средств распространения рекламы (монокампании и поликампании).

- Основные цели рекламной кампании:
- формирование у потребителя: эффекта узнавания товара; эффекта припоминания товара; определенного уровня осведомленности о товаре; положительного образа фирмы в глазах самых различных целевых аудиторий;
 - установка к необходимости приобретения товара;
 - привлечение новых потребителей товарной категории;
 - удержание лояльных к марке потребителей;
 - формирование или поддержание высокой репутации фирмы.

Все цели можно объединить в три большие группы: имиджевые, стимулирующие, стабилизирующие.

В зависимости от фаз жизненного цикла товара меняется логика, ход и развитие рекламной кампании [5, с. 105]. Любой товар переживает четыре этапа: внедрение, рост, зрелость и спад, именно поэтому время рекламных кампаний заранее рассчитывается, и так же заранее определяются наиболее эффективные рекламные обращения для каждого этапа жизненного цикла товара. По этой причине рекламная деятельность может быть спланирована на несколько десятилетий, в мировой практике известны случаи проведения рекламных кампаний в течение 25 лет.

Учитывая тот факт, что реклама является наиболее дорогостоящим элементом комплекса маркетинговых коммуникаций, рекламную деятельность тщательно планируют. Эффективность рекламной деятельности зависит от вида товара или услуги, предлагаемого организацией. Для того, чтобы усилия и затраты на её осуществление принесли желаемый результат, необходим системный и комплексный подход к планированию рекламной кампании, которое должно представлять целостный логический процесс, состоящий из следующих этапов:

- выбор объекта рекламирования;
- анализ рынка, рекламные исследования;
- постановка целей рекламы;
- определение целевой аудитории;
- принятие решения о рекламном обращении;
- определение бюджета рекламной кампании;
- выбор средств распространения рекламы;
- конструирование рекламного сообщения;
- контроль за ходом рекламной кампании;
- оценка эффективности рекламы.

Перечисленные этапы рекламной кампании имеют свои особенности, могут состоять из множества локальных шагов, требуют постоянного анализа творческого харак-

тера рекламной деятельности с целью непрерывного развития [2].

IV. Выводы

Рекламная деятельность приобретает особое звучание в условиях рынка, поскольку оказывает целенаправленное воздействие на потребителя, является инструментом создания мотивации к приобретению товара или услуги. Установившийся контакт между потребителем и поставщиком является примером маркетинговых коммуникаций.

В настоящее время заметна тенденция постоянного роста расходов на рекламную деятельность. Эффективность коммуникации с потребителями стала ключом к успеху любой компании. На практике доказано, что реклама может быть максимально эффективна только в комплексе маркетинговых коммуникаций, поэтому вопрос о роли рекламы в комплексе маркетинговых коммуникаций становится первостепенным.

Под эффективностью того или иного вида рекламы подразумевают изменение показателя торговли под влиянием рекламной активности; степень достижения запланированного уровня показателей. Кроме того, реклама представляет собой лишь один из многих факторов, влияющих на экономические показатели деятельности компании. Точно определить эффективность отдельных средств рекламы, рекламной кампании в большинстве случаев не представляется возможным. Однако приблизительные подсчеты оправдывают себя, так как позволяют сделать вывод о целесообразности рекламной деятельности. Это еще раз доказывает, что данная тема актуальна.

Активизация маркетинговых коммуникаций, отмеченная в последние десятилетия, рассматривается как способ усилить эффективность деятельности кампаний. Контакт с потребителем начинается с привлечения его внимания, что является основной задачей рекламы, наряду с информированием и стимулированием. Целенаправленно спланированная рекламная кампания является частью маркетинговой программы фирмы, залогом её успешной деятельности.

Список использованной литературы

1. Блищ И.А. Реклама в туризме : учебно-методическое пособие / И.А. Блищ. – Минск : ИПД, 2009. – 172 с.
2. Дурович А.П. Реклама в туризме : учеб. пособие. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 158 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга : монография / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1991. – 162 с.
4. О рекламе: Закон Президента Респ. Беларусь, 10 мая 2007 г., № 225-3 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by>.

5. Рожков И.Я. Обоснование рекламных кампаний : учеб. пособ. / И.Я. Рожков,

Е.А. Рудая, А.А. Ветров. – М. : МГИМО, 2001. – 172 с.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2013.

Хлюст Л.П., Вербицька Н.О. Реклама як елемент комплексу маркетингових комунікацій

У статті розглянуто сутність, цілі й види реклами; сутність, цілі та етапи проведення рекламної кампанії. Вказано фактори, що впливають на ефективність рекламних заходів. Обґрунтовано теоретичні підходи до визначення ролі реклами як елементу комплексу маркетингових заходів.

Ключові слова: реклама, рекламна діяльність, рекламна кампанія, фактори ефективності рекламної діяльності, комплекс маркетингових комунікацій.

Khliust L., Verbitskaya N. Advertising as part of marketing communications sector

Promotional activity is particularly important in a market economy, since it has a meaningful impact on the consumer, is a tool for creating motivation for the acquisition of goods or services. To establish contact between the consumer and the supplier is an example of marketing communications. The effectiveness of communication with consumers has become a key success of any company. In practice, it is proved that advertising can be as effective only in a complex marketing communications, making the question of the role of advertising in the complex marketing communications becomes relevant.

The article deals with the essence, purpose and types of advertising, essence, goals and milestones of the advertising campaign, are the factors that influence the effectiveness of promotional activities, grounded theoretical approaches to the definition of the role of advertising as an element of a complex marketing activities.

Advertizing is an obligatory element of a complex of marketing communications which is characterized by impersonal nature of transfer of a communication signal; unilateral orientation from a communicator to target audience; broskost and ability to belief by effective representation of objects of advertizing with use of visual, evident and technical means and by a certain inspiring impact on target groups thanks to repeated repetitions of advertizing; public character and uncertainty from the point of view of effect measurement as the factors influencing the decision of the consumer about acquisition of goods, have subjective character, sometimes haven't a direct bearing on advertizing and therefore practically don't give in to measurement and an assessment.

Considering that fact that advertizing is the most expensive element of a complex of marketing communications, advertizing activity carefully plan. Efficiency of advertizing activity depends on a type of goods or the service, offered by the organization.

In order that efforts and costs of its implementation brought desirable result, the system and integrated approach to planning of an advertizing campaign which has to represent complete logical process is necessary.

Key words: advertising, advertising, advertising campaign, advertising effectiveness factors, marketing communications sector.

НАУКОВІ ЗАХОДИ

КРУГЛИЙ СТІЛ “ПОДАТКОВІ ІНІЦІАТИВИ МІНІСТЕРСТВА ДОХОДІВ І ЗБОРІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВИКОНАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ПЛАНУ ДІЙ НА 2013 РІК”

Класичний приватний університет спільно з Науково-дослідним інститутом фінансового права Національного університету державної податкової служби України **1 листопада 2013 р.** провів науково-практичний круглий стіл “*Податкові ініціативи Міністерства доходів і зборів України в контексті виконання Національного плану дій на 2013 рік*”.



Модератором круглого столу виступив доктор юридичних наук, професор, Заслужений юрист України **Монаєнко Антон Олексійович**, проректор з наукової роботи Класичного приватного університету.

У роботі круглого столу взяли участь:

Буліскерія Лілія В'ячеславівна, перший заступник начальника Головного управління державного казначейства України у Запорізькій області;

Вдовиченко Артем Миколайович, к.е.н., с.н.с., завідувач відділу економіко-математичного моделювання, аналізу та прогнозів НДІ фінансового права Національного університету ДПС України;

Верпета Павло Григорович, заступник начальника ГУ Міндоходів у Запорізькій області;

Горобцова Ярослава Володимирівна, суддя Запорізького окружного адміністративного суду;

Шевчук Сергій Васильович, науковий співробітник лабораторії № 2 “Проблем удосконалення фінансового контролю та фінансово-правової відповідальності” НДІ фінансового права Національного університету ДПС України;

Дзісь Олена Вікторівна, головний державний ревізор-інспектор відділу плати за землю з юридичних осіб та місцевих податків і зборів Управління місцевих податків і зборів, плати за землю Департаменту оподаткування та контролю об'єктів і операцій Міністерства доходів і зборів України;

Зубрицький Артур Ігорович, науковий співробітник НДІ фінансового права Національного університету ДПС України;

Коваль Олександр Олександрович, заступник начальника ГУ Міндоходів у Запорізькій області – начальник слідчого управління фінансових розслідувань, полковник податкової міліції;

Корнєв Михайло Миколайович, д.е.н., доцент, заступник завідувача кафедри оподаткування Донецького державного університету управління МОН України;

Медвідь Сергій Миколайович, директор Департаменту фінансів Запорізької обласної державної адміністрації;

Мінаєва Катерина Володимирівна, суддя Запорізького окружного адміністративного суду;

Покатаєва Ольга Вікторівна, д.ю.н., професор, перший проректор Класичного приватного університету;

Портнягіна Наталія Володимирівна, начальник відділу координації впровадження показників ефективності роботи у діяльності апарату Міністерства Департаменту стратегічного управління та інновацій Міністерства доходів і зборів України;

Салига Костянтин Сергійович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту Класичного приватного університету;

Семенов Андрій Григорович, д.е.н., професор, директор Інституту економіки Класичного приватного університету;

Смірнова Олександра Миколаївна, к.е.н., доцент, завідувач відділу вивчення міжнародного досвіду та європейської інтеграції НДІ фінансового права Національного університету ДПС України;

Трубін Ігор Олексійович, к.ю.н., заступник завідувача НДЛ № 2 “Проблем удосконалення фінансового контролю та фінансово-правової відповідальності” НДІ фінансового права Національного університету ДПС України;

Ярошевська Ірина Леонідівна, заступник начальника ГУ Міндоходів у Запорізькій області.

На засіданні круглого столу обговорювали такі питання:

- загальна характеристика та обґрунтування необхідності впровадження податкових ініціатив у сучасних умовах ведення бізнесу;
- місце системи ключових індикаторів результативності в стратегічних напрямках розвитку Міністерства доходів і зборів України;
- тіньова зовнішня торгівля: схеми реалізації та фінансові наслідки;
- напрями реалізації спрощеної моделі сплати податків, зборів (обов'язкових платежів) в органах Міністерства доходів і зборів та Державної казначейської служби України;
- оцінка ефективності заходів податкового стимулювання в Україні;
- оцінка фінансових і методологічних аспектів гармонізації податкового та бухгалтерського обліку щодо податку на прибуток підприємств.



III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ “СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ І РЕГІОНІВ”

Інститут економіки Класичного приватного університету **22 листопада 2013 року** провів **III Міжнародну науково-практичну конференцію “Соціально-економічний розвиток України і регіонів”**.



До президії Міжнародної науково-практичної конференції увійшли провідні наукові та громадські діячі регіону й України:

Огаренко Віктор Миколайович – доктор наук з державного управління, професор, ректор Класичного приватного університету;

Гончарук Петро Адольфович – заступник голови Запорізької обласної державної адміністрації;

Покатаєва Ольга Вікторівна – доктор економічних наук, доктор юридичних наук, професор, перший проректор Класичного приватного університету;

Монаєнко Антон Олексійович – доктор юридичних наук, професор, Заслужений юрист України, проректор з наукової роботи Класичного приватного університету;

Семенов Андрій Григорович – доктор економічних наук, професор, проректор – директор Інституту економіки Класичного приватного університету;

Ляшенко В'ячеслав Іванович – доктор економічних наук, старший науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України.

У роботі конференції взяли участь представники органів державної влади та місцевого самоврядування різних регіонів України, науково-педагогічного складу Класичного приватного університету, вищих навчальних закладів України й гості з близького зарубіжжя, а також докторанти, аспіранти, слухачі магістратури, працівники підприємств та установ міста Запоріжжя. Серед учасників конференції були представники наукових шкіл:

- України (40 осіб): Інститут економіки Класичного приватного університету, Академія митної служби України, Дніпродзержинський державний технічний університет, Національна академія статистики, обліку та аудиту (м. Київ), ДВНЗ “Криворізький національний університет”, Полтавська державна аграрна академія, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Інститут економіки промисловості НАН України, Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка, Національна академія статистики, обліку і аудиту (м. Київ), Донецький державний університет управління, Полтавська державна аграрна академія, Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, Національна металургійна академія України, Кіровоградський національний технічний університет, РВУЗ Кримський інженерно-педагогічний університет, Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка, Буковинський державний фінансово-економічний університет, Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, Одеський національний економічний університет, Уманський національний університет садівництва, Дніпропетровська державна фінансова академія, Університет економіки і управління (м. Сімферополь) тощо;
- Росії (8 осіб): Санкт-Петербурзький державний архітектурно-будівельний університет, Орловський філіал РАНГДС, Російський державний торгово-економічний університет, Російський економічний університет ім. Г.В. Плеханова, ФГБОУ ВПО “Російська академія народного господарства і державної служби при Президенті РФ”, Академія при Президенті РФ, Санкт-Петербурзький державний університет тощо;
- Латвії: lecturer of Rezeknes Augstskola;
- Польщі: Lazarski University Warszawa;
- Білорусі: Академія управління при Президенті Республіки Білорусь, Білоруська державна сільськогосподарська академія;
- Грузії: Академія наук туризму Грузії.

Учасники Міжнародної науково-практичної конференції виступили з науковими доповідями та провели обговорення за такими тематичними напрямками:

- глобалізація економіки, міжнародне співробітництво та інтеграція.
- кількісні методи та моделювання соціально-економічних процесів.
- бухгалтерський облік, аналіз і аудит як складові ефективного функціонування підприємств та організацій України.

- сучасні аспекти мікро- та макроекономічних процесів в умовах національної економіки.
 - фінансовий механізм розвитку підприємств та фінансово-кредитних установ.
 - економічна ефективність діяльності підприємств в умовах конкуренції й невизначеності зовнішнього середовища.
 - стан та перспективи маркетингової діяльності суб'єктів господарювання в умовах ринку.
 - податкові інструменти стимулювання соціально-економічного розвитку.
- Потужний склад учасників конференції підтвердив її високий науково-практичний рівень та окреслив міжнародну географію учасників заходу.



ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”
(фахове видання з економічних наук
Постанова Президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4)**

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.

- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / Філія АБ “Південний”

р/р 26002310022201 / ОКПО 19278502 / МФО 313753

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.