

Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2015 р., № 5 (86)



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. С. 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. Корінєв, 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. Покатасва, 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

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. Курзєнєв, 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

Редактор: І. Ю. Антоненко

Технічні редактори: Ю. В. Волошина, О. В. Дрига

Дизайнер обкладинки: Я. В. Зоська

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових
видань згідно з наказом МОН
від 06.11.2014 р. № 1279

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
30 вересня 2015 р., протокол № 1

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, 70Б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 01.09.2015.
Підписано до друку 13.10.2015.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 41-15Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>О. М. Левченко, Д. Д. Плинокос, О. В. Ткачук</i> ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	3
<i>А. В. Соколов</i> ТРУДОВІ РЕСУРСИ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА СТІЙКИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК.....	10
<i>Я. В. Котляревський, А. М. Штангерет, О. В. Мельников</i> ОСНОВНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО КОМІТЕТУ З ПИТАНЬ ТЕЛЕБАЧЕННЯ І РАДІОМОВЛЕННЯ УКРАЇНИ ЯК СУБ'ЄКТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СФЕРИ.....	15
<i>А. В. Карпенко, Н. М. Карпенко, О. І. Сенник</i> РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ПЕРІОД РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	23
<i>І. З. Скловський</i> ЕКОНОМІКА НАДІЇ – ФЕНОМЕН ЗМІН ПОЛІТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ	30
<i>А. П. Скоринін</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	36

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>С. М. Капталан</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ РЕГІОНІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	42
---	----

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>М. Ю. Паршина</i> МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ.....	49
<i>Д. І. Савушкін</i> СИСТЕМНІ ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЕФЕКТИ В КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	56

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>Н. А. Абрамченко</i> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: МИНУЛЕ ТА СУЧАСНІСТЬ.....	63
<i>Д. В. Василичев, В. О. Лихолат</i> АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО МОТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	69
<i>О. Ю. Коцюрба</i> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	74
<i>Г. М. Кульнева, М. К. Бургман</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ	82
<i>Т. В. Ларікова, І. С. Шилко</i> ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ОБЛІКУ: МІСЦЕ, РОЛЬ І СКЛАДОВІ.....	89
<i>О. О. Черкасов</i> ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	96
<i>Н. М. Шмиголь, А. А. Антонюк, А. А. Несстеренко</i> РОЛЬ І МІСЦЕ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	102

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>Ю. О. Гармашова</i> ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА ГЕНЕЗИС РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	107
<i>О. Е. Лубенченко</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ ПЕРЕВІРКИ АУДИТОРОМ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ І РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	112
<i>А. О. Труфен</i> СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН	121

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

<i>О. І. Кашлаков</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	126
ДО УВАГИ АВТОРІВ	131

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 377.3(410)

О. М. Левченко

доктор економічних наук, професор
Кіровоградський національний технічний університет

Д. Д. Плинокос

кандидат економічних наук
Запорізький національний технічний університет

О. В. Ткачук

кандидат економічних наук
Кіровоградський національний технічний університет

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто питання трансформації ролі людського капіталу як чинника інноваційного розвитку національної економіки. Досліджено диференціацію показників індексу людського капіталу за групами країн світу з різним рівнем доходу та залежність відносних заробітків працівників від освітнього рівня. Виявлено дисбаланс між наявним в Україні людським потенціалом та ефективністю його використання, включаючи територіальну специфіку. Розроблено пропозиції щодо основних напрямів інноваційного впливу на процеси формування та розвитку людського капіталу в Україні.

Ключові слова: людський капітал, індекс людського розвитку, інноваційна модель економіки, вища освіта, доходи.

I. Вступ

Упродовж XX ст. та особливо на початку XXI ст. стрімко зростає значення людських ресурсів як фактора економічного розвитку країн на інноваційних засадах. Основною причиною цього є, передусім, якісна трансформація людських ресурсів у зв'язку з інтенсивним прискоренням науково-технічного прогресу, розвитком високотехнологічного виробництва та сфери високоінтелектуальних послуг. Як свідчить світова практика, невід'ємною складовою функціонування інноваційної моделі економіки є підвищення ефективності використання людського капіталу, завдяки чому забезпечується високий рівень конкурентоспроможності країн та стабільне економічне зростання. При цьому зростання освітнього рівня населення супроводжується, відповідно, суттєвим підвищенням доходів, що актуалізує попит на високоякісну професійну освіту.

В економічній теорії розвинених країн, починаючи з 60-х рр. XX ст., досить широко використовують поняття "людський капітал". Це питання досліджували американські економісти (А. У. Баумоль, Г. Беккер, Г. Боуен, Т. Шульц та ін.) та європейські дослідники (Г. Бартельс, М. Боон, С. Крюг, В. Хоффман

та ін.). Значну увагу розробці концепції людського капіталу приділяють вітчизняні науковці: Б. Андрушків, Д. Богиня, І. Бондар, О. Грішнова, О. Кірдіна, Ю. Кузьменко, В. Лич, Л. Мельник, В. Новикова, В. Онікієнко, І. Петрова, Л. Семів, Н. Ушенко, А. Чухно, Л. Шевчук та ін. Разом з тим, зміна політичних та соціально-економічних реалій сьогодення в Україні зумовлює необхідність пошуку нових підходів до управління відтворенням та розвитком людського капіталу в державі.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження особливостей розвитку людського капіталу в Україні в контексті міжнародних порівнянь і розробка пропозицій щодо підвищення ефективності його формування та використання в умовах становлення інноваційної моделі економіки.

III. Результати

Існуючі підходи до визначення поняття "людський капітал" є доволі багатограними. Одні автори акцентують увагу на функціональній стороні людського капіталу, тобто на можливості власника отримувати дохід, на зростанні його продуктивності праці, інші виділяють такі змістовні характеристики людського капіталу, як знання, професійні

навички та досвід, творчий потенціал, морально-психологічне та фізичне здоров'я [7].

Так, О. А. Грішнова зазначає, що "людський капітал – це економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають в їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника та національного доходу" [5, с. 16].

На думку Н. Ушенко, першопочаткова профінансована вартість робочої сили не тільки зберігається в процесі обігу, але змінює форму ресурсу на капітал, відтворює в процесі праці свою і додаткову вартість людського капіталу [11, с. 11].

У сучасних умовах процес засвоєння нових знань працівниками стає такою ж продуктивною діяльністю, як і виробництво продукції чи послуг, що має відбиватися відповідно на структурі вартості робочої сили. Принциповою умовою розгляду набутих знань, навичок та інших якісних характеристик фахівця як капіталу є здатність отримувати їх власнику не лише компенсацію за витрачений час праці для забезпечення простого відтворення, а й додану вартість на вкладений капітал. Тобто в цьому випадку йдеться про розширене відтворення.

Таким чином, на цьому етапі, на відміну від індустріального, людський капітал стає головним фактором економічного розвитку країн та принциповим генератором розвитку інтелектуального капіталу як на рівні окремого підприємства, так і країни в цілому.

Використання сучасних технологій у поєднанні з висококваліфікованою робочою силою призводить до майже екстремальних швидкостей як розвитку самих технологій, так і експансії компаній, які ними володіють.

На якість формування та ефективність використання людського капіталу впливають внутрішні (демографічні, психофізіологічні, інтелектуальні, моральні, професійно-кваліфікаційні) та зовнішні (історичні, соціально-економічні, організаційно-структурні, науково-технічні, естетичні) чинники. Внутрішні чинники визначаються можливостями самої людини: станом здоров'я, індивідуально-психологічними якостями, здібностями, потребами, інтересами, бажаннями. Зовнішні (об'єктивні) чинники, що охоплюють характер матеріальних і моральних стимулів, а також соціально-економічні умови, соціально-психологічний клімат тощо, пов'язані з особливостями розвитку країни, території, підприємства [4].

Значення індексу людського капіталу за групами країн світу з різним рівнем доходу у 2015 р. (рис. 1), свідчать, що найвищим є рівень розвитку людського капіталу у таких країнах, як: Фінляндія (85,78), Норвегія (83,84), Швейцарія (82,88). Україна ж, входячи до групи країн з рівнем валового національного доходу (ВНД) на душу населення нижче середнього (1045–4125 дол. США), має вищий за решту країн індекс людського капіталу (76,21) не лише у своїй групі, але й порівняно з групою країн з рівнем доходу вище середнього (4126–12745 дол. США), зокрема, Угорщини, Казахстану, Болгарії, Туреччини тощо.

Індекс людського капіталу у 2015 році

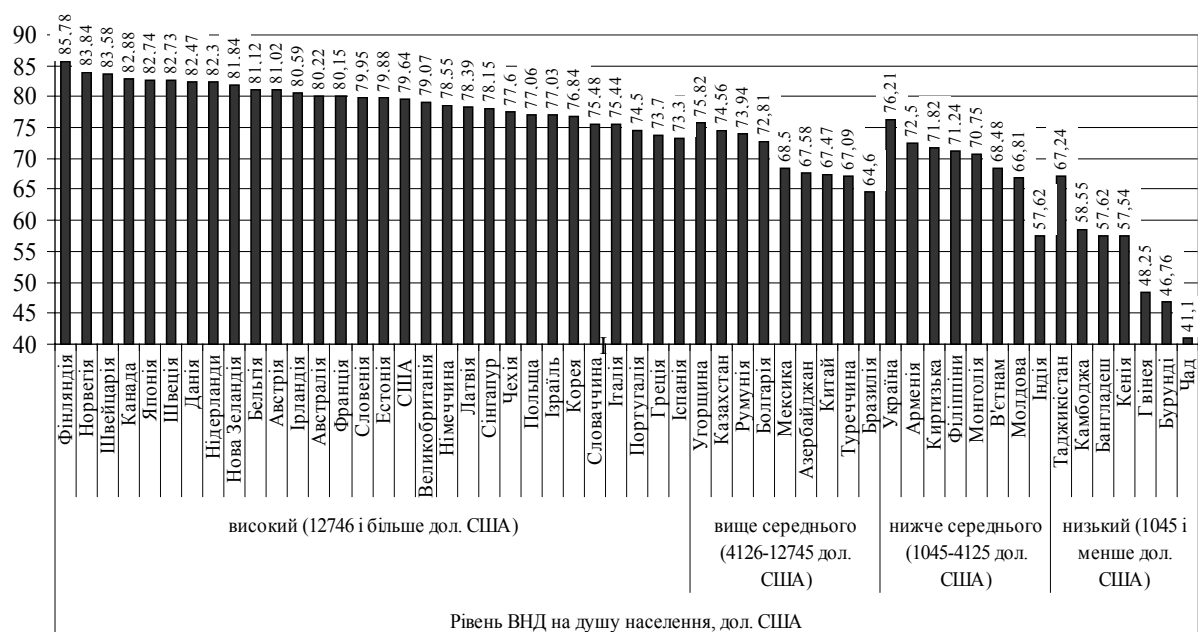


Рис. 1. Індекс людського капіталу за групами країн світу з різним рівнем доходу у 2015 р.
Джерело: [3, с. 18, 32].

Проаналізувавши значення індексу людського розвитку (ІЛР) як сукупного показника, що виражає узагальнену оцінку людського прогресу, спостерігаємо таке (рис. 2): лідером за значенням ІЛР є Норвегія, індекс якої становить 0,944, при максимальному значенні 1. Аутсайдером у 2013 р. стала Республіка Нігер із значенням, що майже втричі менше, – 0,337. Стосовно України, то значення ІЛР нашої держави (0,734) є порівняно високими, обігнавши, наприклад, Ки-

тай, але натомість Україна поступається таким значенням не лише розвиненим країнами Європейського Союзу, США, Японії, Австралії, а й своїм близьким країнам-сусідам, таким як Республіка Білорусія, Російська Федерація. Зважаючи на це, можна зробити висновок, що значення ІЛР України є досить низьким у порівнянні з розвиненими країнами, що свідчить про низький рівень життя населення в країні в цілому.

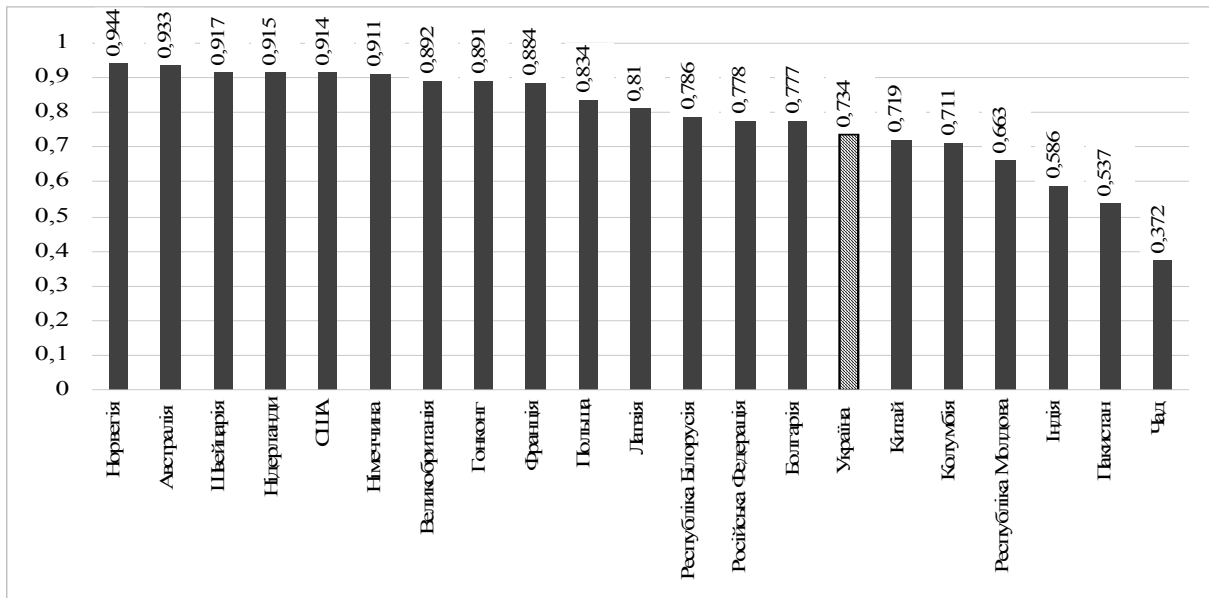


Рис. 2. Індекс людського розвитку країн світу у 2013 році
Джерело: складено за даними [2].

Зі значень інтегрального регіонального індексу людського розвитку (ІРІЛР) за регіонами України у 2014 р. (рис. 3) бачимо, що найвищий його рівень характерний для Харківської області (значення індексу становить

4,2745), найнижчий – для Кіровоградської області (3,4954). Досить високим порівняно з іншими регіонами є значення індексу Чернівецької – 4,1598, Закарпатської – 4,0536, Львівської – 4,0451 областей.

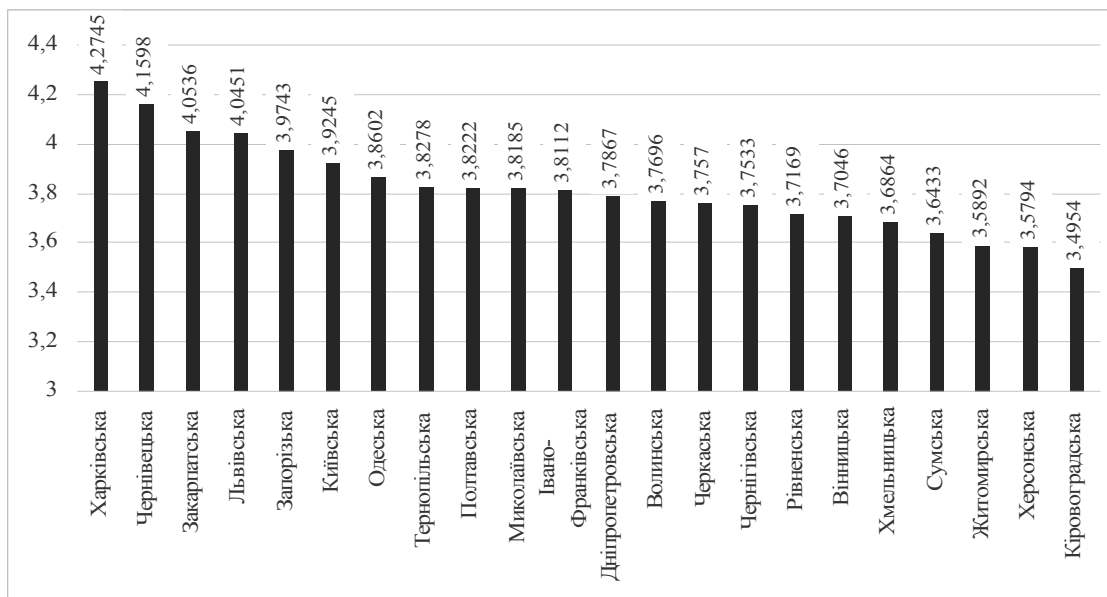


Рис. 3. Інтегральний регіональний індекс людського розвитку України у 2014 р.
Джерело: складено за даними [10, с. 50].

Однак, з рис. 4 спостерігаємо, що рівень добробуту населення в різних регіонах України значно відрізняється, і, як показує значення ІРІЛР, не завжди безпосередньо пов'язаний з

рівнем освіти. Зокрема, низка регіонів країни мають досить високі значення показників для блоку "Освіта" й водночас низькі – для "Добробут".

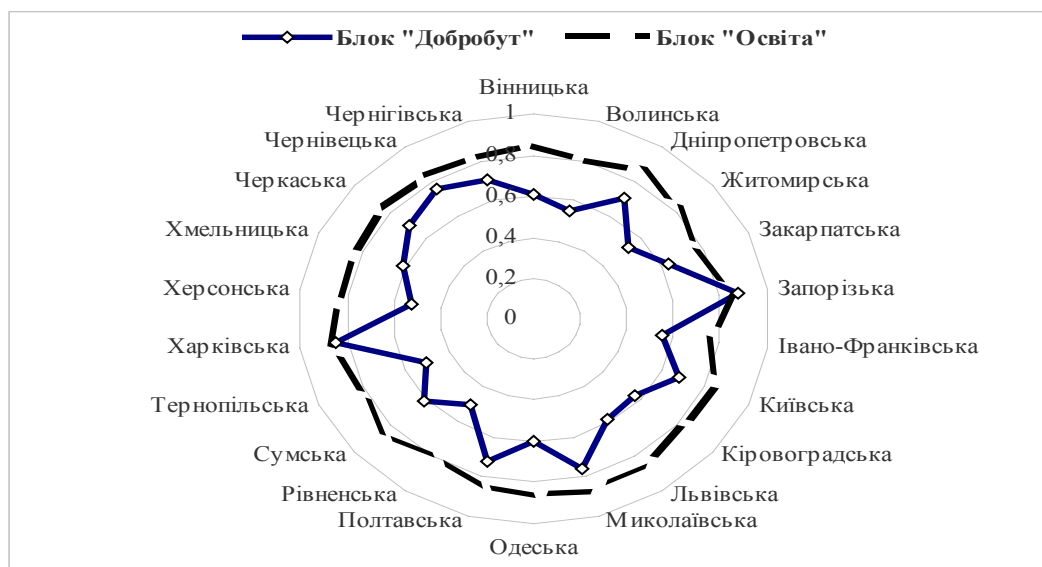


Рис. 4. Стандартизовані значення блоків показників "Освіта" та "Добробут" ІРІЛР у 2014 р.
Джерело: складено за даними [10, с. 50].

Необхідно констатувати, що в умовах інноваційного розвитку економіки саме освіта відіграє головну роль у формуванні людського капіталу, який, у свою чергу, впливає на розвиток економіки, створення ВВП. У світі дві третини ВВП країн створені саме завдяки людському капіталу, який є важливим чинником економічного прогресу й національної безпеки, соціальної мобільності та активності, соціально-економічного й наукового розвитку суспільства. Зокрема, освітня складова людського капіталу, як активний чинник економічного розвитку, впливає на:

– продуктивність праці працівника;

- конкурентоспроможність працівника на ринку праці;
- особистісні та ділові риси людини (здатність людини до пошуків нових шляхів отримання прибутків, до нових економічних, наукових ідей та технічних розробок, їх продаж і виробництво), здатність адаптуватися, мобільність, професійна придатність тощо;
- винахідництво й розвиток науково-технічного прогресу [8].

Особливістю більшості країн світу є те, що відносний зарібок працівників з вищою освітою в 1,2-2,5 раза перевищує заріботки тих, які мають загальну середню освіту (табл. 1).

Таблиця 1

Відносний зарібок працівників віком 25-64 роки за рівнем освіти

(загальна середня освіта = 100%)

Рівень ВНД на душу населення, дол. США	Країни	Рівень освіти				
		неповна середня	професійно-технічна	вища		
				тип В	тип А або дослідницькі програми	всі типи
1	2	3	4	5	6	7
Високий	Фінляндія	92	*	128	157	147
	Норвегія	78	128	155	128	130
	Швейцарія	77	107	141	165	158
	Канада	87	111	113	163	139
	Японія	78	*	91	172	152
	Швеція	82	121	107	135	128
	Данія	81	61	117	130	128
	Нідерланди	83	*	145	157	156
	Нова Зеландія	82	110	105	134	123
	Бельгія	90	95	116	142	128
	Австрія	70	127	143	185	171
	Ірландія	84	99	131	201	175
	Австралія	83	99	114	142	134
	Франція	82	*	127	170	154
	Словенія	78	*	152	200	180
	Естонія	94	*	*	134	134

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
	США	63	*	109	182	174
	Великобританія	70	*	130	164	156
	Німеччина	84	114	146	183	174
	Чехія	73	*	117	181	176
	Польща	85	107	*	172	172
	Ізраїль	71	109	112	170	152
	Корея	71	*	116	161	147
	Словаччина	67	*	126	175	173
	Італія	77	*	*	147	147
	Португалія	70	104	161	171	170
	Греція	79	99	151	198	152
	Іспанія	80	*	106	156	141
Вище від середнього	Угорщина	78	122	127	209	208
	Туреччина	63	*	*	191	191
	Бразилія	58	*	*	247	247
Нижче від середнього	Україна	*	*	*	134 ¹⁾	*

¹⁾ Вище за середню заробітну плату з розрахунку на одну оплачену годину.

Джерело: складено та розраховано за даними [1, с. 141; 3, с. 32; 6, с. 19].

В Україні за освітнім профілем розмір заробітної плати вище від середньої мали лише працівники з повною вищою освітою (на 34,3% вищевід середньої). Усі інші освітні рівні надають значно менший розмір винагороди, при цьому майже немає різниці в розмірі годинної заробітної плати між працівниками з професійно-технічною та повною загальною середньою освітою.

При цьому середня годинна заробітна плата жінок була на 20% нижчою, ніж чоловіків. За віковими групами найвищий рівень оплати мали працівники віком 25–44 років, а найнижчий – працівники наймолодшої (до 25 років) та найстаршої вікової групи (60 років і більше). Залежність заробітної плати від стажу роботи на підприємстві має більш прямий характер: найнижчу заробітну плату отримують нещодавно прийняті працівники, а у працівників зі стажем 10 років і більше заробітна плата на 14–21% перевищує середню [6, с. 18–19].

Отже, в Україні високий рівень освіти населення, як одна з найважливіших складових формування людського капіталу, поки що не є запорукою суттєвого зростання доходів, як це характерно для країн з інноваційною моделлю економічного розвитку. Тому основною стратегією державної соціально-економічної політики щодо формування сучасної інноваційної моделі економіки, яку мають усі розвинені країни, має бути розвиток індустрії знань на основі інноваційного розвитку вищої освіти та підготовки кадрів України.

При цьому, якщо взяти до уваги той факт, що темпи зростання обсягів інформації необхідної для засвоєння постійно зростають, а термін її актуальності зменшується, то стає зрозумілим, що лише за умов формування інноваційних механізмів у сфері вищої освіти та підготовки кадрів з метою якісного розвитку людського капіталу буде можливим забезпечити його адекватність потребам працевлаштування.

У сучасних умовах професійні знання мають тенденцію до швидкого старіння і знецінення. Якщо раніше вищої освіти було достатньо для 20–25 років практичної діяльності, то зараз оптимальний строк її ефективності складає 5–7 років, а в галузях, що визначають науково-технічний прогрес, – 2–3 роки. Отже, слід урахувувати особливості швидкого старіння знань протягом життя одного покоління і необхідності їх постійного відновлення під час безперервної освіти протягом усього життя [12].

Таким чином, інноваційний розвиток людського капіталу полягає в залученні економічно активного населення з вищою освітою до інноваційного процесу як суб'єкта та об'єкта останнього на всіх фазах відтворення (від формування до реалізації), результатом чого є як якісний розвиток самого людського потенціалу, так і накопичення, поширення та подальша матеріалізація нових знань у продуктах і послугах.

Людський капітал має залучатися до інноваційного процесу на етапі свого формування як об'єкта, так і суб'єкта процесу навчання. Останнє зумовлено тим, що сучасні фахівці з вищою освітою мають постійно свідомо протягом трудового життя планувати та отримувати необхідні знання шляхом формальної та неформальної освіти. Інноваційність процесу навчання має полягати в застосуванні інноваційних педагогічних, організаційно-економічних та інформаційно-комунікаційних технологій з метою формування фахівця інноваційного типу.

На етапі реалізації людського капіталу мають створюватися такі умови та засади організації й оплати праці, які будуть спрямовувати фахівців з вищою освітою до використання інноваційних підходів у своїй діяльності та виступати організаторами, або брати участь у реалізації інноваційних проєктів, що, зрештою, буде забезпечувати аку-

мулювання, поширення й використання ними нових знань.

Серед основних напрямів інноваційного впливу на процеси формування та розвитку людського капіталу слід визначити такі [9, с. 49–50]:

1. Інноваційні заходи щодо модернізації змісту та методів організації функціонування системи вищої освіти. Це має забезпечити використання інноваційних педагогічних технологій та відповідних підходів до управління ВНЗ на всіх рівнях, зокрема впровадження сучасних підходів тотального менеджменту якості (TQM), поширення інформаційно-комунікаційних технологій, створення ефективних механізмів трансферу сучасних знань із наукової та практичної сфер до навчального процесу.

2. Створення сучасної системи післядипломної освіти як складової системи безперервної освіти, шляхом формування системи національних кваліфікацій. Остання має включати рамки національних кваліфікацій, відповідно до європейських рамок кваліфікацій та відповідні інститути, які будуть координувати діяльність із навчання й здобуття професійних кваліфікацій.

3. Трансформація системи матеріального стимулювання та соціально-економічних умов відтворення людського капіталу в контексті стимулювання кадрів з вищою освітою щодо свого постійного професійного розвитку.

4. Упровадження сучасних підходів до організації робочих місць та виробничого процесу. Так, головним орієнтиром інноваційного розвитку людського капіталу у сфері праці має бути безперервний якісний розвиток людських ресурсів та забезпечення їх конкурентоспроможності на внутрішньому (внутріфінансовому) і зовнішньому ринках праці.

5. Створення пільгових соціально-економічних умов для формування інноваційної інфраструктури на макро- та мезорівнях: розвиток інформаційно-комунікаційних технологій; стимулювання інноваційної діяльності підприємств; розвитку технополісів, технопарків, венчурних фірм, інноваційних бізнес-інкубаторів тощо). Без цих заходів неможливо сформувати ринковий попит на інноваційні характеристики людського капіталу.

6. Створення дієвих інститутів захисту та ринку інтелектуальної власності з метою підняття комерційної й інвестиційної привабливості кваліфікованої праці та інтелектуальних продуктів.

IV. Висновки

Таким чином, сучасна інноваційна модель формування та розвитку людського капіталу має виходити, з одного боку, з необхідності формування інноваційних механізмів випереджаючого забезпечення як студентів ВНЗ,

так і працівників підприємств, необхідними знаннями відповідно до постійних змін оточуючого соціально-економічного, техніко-технологічного середовища, а з іншого – створення інноваційної системи на національному та регіональних рівнях, яка буде постійно потребувати таких кадрів. Це дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність країни на міжнародному рівні, прискорити темпи її соціально-економічного розвитку.

Список використаної літератури

1. Education at a Glance 2014: OECD Indicators [Electronic resource] / OECD Publishing, 2015. – Mode of access: <http://www.oecd.org/edu/Education-at-a-Glance-2014.pdf>.
2. Human Development Index 2014 [Electronic resource] / United Nations Development Programme. – Mode of access: <http://hdr.undp.org/en/data/map>.
3. The Human Capital Report 2015. – World Economic Forum, 2015. – 311 p.
4. Андрушків Б. М. Соціальні особливості дослідження механізму реалізації державної інноваційної політики у сфері людського капіталу соціологічними засобами (на прикладі підприємницької діяльності) [Електронний ресурс] / Б. М. Андрушків, О. Б. Погайдак, Н. Б. Кирич, Л. М. Мельник // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. – 2012. – Вип. 56. – С. 136–146. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/staphttp_2012_56_17.pdf.
5. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – Київ: Знання, КОО, 2001. – 254 с.
6. Заробітна плата за професійними групами у 2012 році (за матеріалами вибіркового обстеження): статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2013. – 167 с.
7. Кірдіна О. Г. Завдання системи управління людським капіталом підприємства [Електронний ресурс] / О. Г. Кірдіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 42. – С. 375–378. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vetp_2013_42_61.pdf.
8. Кузьменко Ю. В. Вплив процесу модернізації освіти України на розвиток людського капіталу [Електронний ресурс] / Ю. В. Кузьменко. // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Педагогічні науки. – 2013. – Вип. 108.1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VchdpuP_2013_1_108_22.pdf.
9. Левченко О. М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку: монографія / О. М. Левченко. – Кіровоград: КОД, 2009. – 375 с.
10. Регіональний людський розвиток: статистичний бюллетень // Державна служ-

- ба статистики України. – Київ, 2015. – 50 с.
11. Ушенко Н. В. Людський капітал: регуляторні механізми відтворення : монографія / Н. В. Ушенко. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2008. – 288 с.
12. Шевчук О. В. Взаємозв'язок споживчого ринку та якості людського капіталу в економічній системі [Електронний ресурс] / О. В. Шевчук // Економіка розвитку. – 2013. – № 3. – С. 12–15. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecro_-2013_3_5.pdf.

Стаття надійшла до редакції 25.09.2015.

Левченко А. Н., Плинокос Д. Д., Ткачук О. В. Человеческий капитал как фактор инновационного развития национальной экономики Украины

В статье рассмотрены вопросы трансформации роли человеческого капитала как фактора инновационного развития национальной экономики. Исследованы дифференциация показателей индекса человеческого капитала по группам стран мира с разным уровнем дохода и зависимость относительных заработков работников от образовательного уровня. Выявлен дисбаланс между имеющимся в Украине человеческим потенциалом и эффективностью его использования, включая территориальную специфику. Разработаны предложения по основным направлениям инновационного влияния на процессы формирования и развития человеческого капитала в Украине.

Ключевые слова: человеческий капитал, индекс человеческого развития, инновационная модель экономики, высшее образование, доходы.

Levchenko O., Plynokos D., Tkachuk O. Human Capital as a Factor of Innovative Development of National Economy of Ukraine

The questions of the human capital role transformation as a factor of innovative development of national economy have been investigated. The differentiation of indicators of human capital index by the groups of countries with different income level and the relative earnings of workers dependent on the educational level have been analyzed. The imbalance between available human potential in Ukraine and efficiency of its using, including the territorial specificity, has been defined. The key areas of innovation impact on the formation and development of human capital in Ukraine have been worked out. For this purpose it was suggested to implement the innovative measures of modernizing the content and methods of system of higher education, the modern approaches of total quality management (TQM), the spread of information and communication technologies, transfer of modern knowledge, to establish an actual system of continuous education, through the formation of national qualifications, the innovation infrastructure, to develop the market of intellectual property.

Key words: human capital, human development index, innovative economic model, higher education, income.

ТРУДОВІ РЕСУРСИ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА СТІЙКИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

У статті досліджено вплив трудових ресурсів на стійкий соціально-економічний розвиток держави. Розглянуто сутність трудових ресурсів як економічної та соціально-демографічної категорій. Проаналізовано проблеми відтворення трудових ресурсів. Зазначено необхідність створення умов для ефективного використання трудового потенціалу на всіх рівнях. Визначено перспективи розвитку економіки держави за рахунок активізації використання наявного ресурсного потенціалу праці при кардинальному підвищенні якості трудових ресурсів.

Ключові слова: трудові ресурси, соціально-економічний розвиток, трудовий потенціал, чинники, кількісні та якісні характеристики.

I. Вступ

Ринкові перетворення, що відбуваються в українській економіці, змінюючи всю сферу громадського відтворення загалом, впливають тим самим і на соціально-трудова стосунки в нашій країні. У зв'язку із цим для забезпечення найбільш ефективного розвитку української промисловості, а також сфери послуг, необхідно здійснювати процес ринкового регулювання руху трудових ресурсів. Це положення є обґрунтуванням вимоги до створення механізму ринку праці з обов'язковим обліком як кількісних, так і якісних характеристик трудових ресурсів.

У будь-якій економічній системі вдосконалення природних і набутих здібностей людини до праці завжди є потужним чинником продуктивності й ефективності праці, поліпшення якості продукції, а також розширення обсягів громадського виробництва загалом. Зміцнення здоров'я індивіда, вдосконалення його професійного й творчого потенціалу є провідним комплексним резервом науково-технічного й соціально-економічного розвитку кожної країни, основою розвитку суспільства та держави в цілому.

Тому саме зараз, в умовах необхідності стабілізації та підйому економіки країни, проблема вивчення якості трудових ресурсів набуває все більшого значення і потребує належної уваги.

Українська економічна теорія недостатньо досліджувала систему економічних законів відтворення трудових ресурсів. Вивчення обмежувалося лише окремими економічними законами. Одні автори відтворення трудових ресурсів пов'язували з так званим законом відшкодування витрат робочої сили, інші – із законом розподілу праці, треті – із законом розподілу через громадські фонди споживання тощо. Проте

комплексний аналіз впливу економічних законів на відтворення трудових ресурсів по суті не проводився. Саме тому все ще не розроблено цілісну теорію відтворення трудових ресурсів. Звертаємо увагу ще на один аспект цієї проблеми: українські політекономисти, як правило, займалися дослідженнями категорії “робоча сила” й майже не аналізували питання відтворення трудових ресурсів. Таким чином, працююча людина вивчалася не як цілісне явище, а тільки як єдина його властивість – здатність до праці.

II. Постановка завдання

Метою статті є виявлення впливу трудових ресурсів на стійкий соціально-економічний розвиток і перспективи розвитку економіки держави за рахунок активізації використання наявного ресурсного потенціалу праці при кардинальному підвищенні якості трудових ресурсів.

III. Результати

В економічній науці [1] давно вже визнано, що в умовах науково-технічного прогресу найвигіднішими стають інвестиції саме в розвиток “людського капіталу”, тобто в підвищення рівня освіти, а також у поліпшення стану здоров'я. Сьогодні дуже актуальною є проблема поліпшення якості робочої сили для успішного перетворення економіки. Саме вдосконалення здібностей людини до праці може забезпечити зростання обсягів громадського виробництва й конкурентоспроможності товарів, що випускають. Таким чином, стан і ефективність використання трудового потенціалу суспільства як основної характеристики трудових ресурсів зумовлюють можливість його соціально-економічного зростання.

Що до поняття “трудова ресурси” існують найрізноманітніші визначення й оцінки. Обмежимося декількома трактуваннями.

Так, деякі українські автори [2] стверджують, що трудові ресурси є не економічним, а

соціально-демографічним поняттям. На їх думку, трудові ресурси є кількісною характеристикою робочої сили. Це визначення, по-перше, не відображає економічної суті трудових ресурсів; по-друге, нелогічно подавати економічну категорію “робоча сила” через соціально-демографічне поняття “трудова ресурси”.

За визначенням О. І. Чалого [3], трудові ресурси як економічна категорія визначаються працездатною частиною населення країни, яка, маючи необхідний фізичний і інтелектуальний розвиток, здатна виробляти матеріальні блага й послуги.

У роботі О. О. Бендасюк [4] трудові ресурси як економічна категорія виражають стосунки, що слугують між суспільством, трудовим колективом і окремим індивідом щодо виробництва, розподілу, перерозподілу й використання сформованої працездатності, що відповідають їх інтересам, громадським потребам і рівню розвитку науково-технічного прогресу.

У зарубіжній економічній літературі [5] під трудовими ресурсами розуміють фізичні й розумові зусилля, що використовують для виробництва товарів і послуг. До них відносять усіх громадян у віці 16 років і старше, що постійно працюють або шукають роботу. На наш погляд, це визначення є соціально-демографічним, оскільки в ньому не відображені певні економічні стосунки.

Хотілося б відмітити, що трудові ресурси є загальною економічною категорією й займають місце в усіх способах виробництва. Відмінність полягає лише в кількісних і якісних характеристиках на різних етапах розвитку суспільства. З кількісного боку - трудові ресурси країни характеризуються чисельністю населення в працездатному віці, з якісного - освітнім рівнем, професійно-кваліфікаційною підготовкою, якістю здоров'я, моральним, духовним рівнем працездатного населення, його творчим потенціалом і мобільністю. При цьому кожному етапу розвитку держави властиві специфічні вимоги до кількісних і якісних параметрів трудових ресурсів. На жаль, на сьогодні в умовах звуження відтворювальної бази трудових ресурсів більшою мірою доводиться говорити про необхідність їх збереження обсягу, який би забезпечував функціонування економіки країни та її регіонів у масштабах, достатніх для забезпечення життєздатності й соціальної стабільності в суспільстві.

Відтворення трудових ресурсів, як і громадське відтворення в цілому, існує, в основному, в двох типах: екстенсивному та інтенсивному. Перший тип означає збільшення чисельності трудових ресурсів у країні на окремих територіях; другий - підвищення якості трудових ресурсів. Кожен з цих типів не існує в чистому вигляді, бо наприклад,

кількісний ріст трудових ресурсів не відтворюється в колишній якості. Науково-технічний прогрес висуває вимоги до більш кваліфікованої робочої сили. Інтенсивний тип, якщо розглядати його в довготривалому плані, супроводжується збільшенням чисельності трудових ресурсів.

З економічної точки зору екстенсивний тип відтворення трудових ресурсів зумовлений екстенсивним типом відтворення речових елементів продуктивних сил, у першу чергу знарядь праці, внаслідок чого збільшиться число техніко-технологічних робочих місць. Останнє, у свою чергу, помножене на коефіцієнт змінності, викликає потребу у відповідній додатковій чисельності працівників. Структура робочих місць, у свою чергу, зумовлює якісну структуру зайнятого населення.

Інтенсивний тип відтворення трудових ресурсів означає неухильне поліпшення якості працівників, що включає:

1) розумові здібності індивіда, природні та набуті в процесі навчання й трудової професійної діяльності;

2) фізичні здібності індивіда: його фізична сила, стан здоров'я, спритність, витривалість тощо;

3) моральні властивості: дисциплінованість, добросовісне відношення до трудових обов'язків, високе почуття відповідальності за доручену справу, творчий колективізм у роботі.

Окремі елементи якості працівника не можуть бути виміряні звичайними методами й прийомами статистики, демографії, психології та іншими науками. Але деякі з них мають певну кількісну характеристику. Зокрема йде про питому вагу фахівців з вищою, неповною вищою та середньою спеціальною освітою, науковців у загальній чисельності зайнятого населення, а також про зміну вікової структури трудових ресурсів у бік найбільш працездатної їх групи.

Специфічним елементом інтенсивного типу відтворення трудових ресурсів є галузевий і територіальний перерозподіл працівників, оскільки в масштабі всього народного господарства воно не змінює чисельності зайнятого населення, а створює передумови для якнайповнішого й раціональнішого використання трудового потенціалу суспільства. Але відносно окремих галузей і територій позитивне сальдо переміщення працівників повинно розглядатися як момент екстенсивного типу відтворення трудових ресурсів, бо збільшується їх чисельність. Водочас і цей варіант містить моменти інтенсивного типу відтворення трудових ресурсів, зокрема коли якість прибулих вища і порівняно з вибулими. У цьому випадку зростає середній рівень якості працівників конкретної галузі й території.

Ефективне функціонування живої праці є складовою ефективності громадського відтворення. Проте відтворення трудових ресурсів неправомірно ототожнювати з їх ефективним використанням, хоча воно й інтегрує функціонування попередніх йому фаз відтворення. Зрозуміло, що застосування трудового потенціалу країни, трудового колективу та окремої особи має певну самостійність, яка виражається, наприклад, у тому, що одна й та ж маса, одна й та ж якість застосованої живої праці в певний період часу можуть давати неоднаковий соціальний і економічний ефект. Але сам процес використання живої праці, її рівень, а також її якість зумовлені способом функціонування попередніх фаз відтворення: виробництвом, розподілом, перерозподілом. Порушення нормального процесу відтворення на одній із фаз неминуче та викликає негативні результати в усіх інших фазах і у відтворювальному процесі в цілому.

Проблеми відтворення трудових ресурсів випробовують на собі дію протилежних тенденцій. Завдання економічної науки полягає в тому, щоб виявити їх і запропонувати економічній практиці рекомендації, націлені на ініціацію дій тенденцій, що сприяють найбільш ефективному функціонуванню усіх фаз відтворення трудових ресурсів. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку нашої країни найбільш актуальною і гострою є проблема використання працездатного населення.

Наприкінці XX ст. термінологічний апарат економіки праці збагатився низкою нових понять.

Важливе місце серед них зайняв "трудо́вий потенці́ал" [6], що розглядається як основна характеристика трудових ресурсів. Його можна визначити як інтегральну характеристику кількості, якості та здатності до праці, якою вимірюються можливості окремої людини, різних груп людей, працездатного населення загалом за участю у суспільно корисній діяльності й досягненні цілей соціально-економічного розвитку при певному рівні розвитку продуктивних сил і міри зрілості громадських і, передусім, виробничих стосунків.

Як соціально-демографічна категорія "трудо́вий потенці́ал" доповнює традиційне поняття "трудо́ві ресурси". Трудо́вий потенці́ал органічно пов'язаний з кожним з них окремими гранями кількості, якості і міри. Виникнення категорії "трудо́вий потенці́ал" відбиває назрілі потреби практики і виявленні недовикористаних можливостей і резервів економічного зростання, що лежать у площині людського чинника та пов'язані з недообліком інтеграційного характеру багатьох процесів у відтворенні трудових ресурсів, робочої сили і населення.

Трудо́вий потенці́ал є складовою економічного потенціалу суспільства, сукупною здатністю народного господарства виробляти матеріальні блага й послуги. Кінцева реалізація цієї інтегральної характеристики трудових ресурсів можлива тільки як елемент економічного потенціалу. Включення трудового потенціалу в економічний потенціал здійснюється за допомогою зайнятості. Найважливішою формою реалізації трудового потенціалу є трудова активність як міра кількості і якості трудової діяльності, що відображає ставлення людей до праці через його кінцеві результати. Рівень трудової активності можна розглядати як основний показник використання трудового потенціалу. Між трудовим потенціалом, результатами праці і рівнем життя людини існує безпосередня залежність – зростання одних чинників викликає відповідну зміну інших.

На відміну від ряду авторів, що ототожнюють трудо́вий потенці́ал з трудовими ресурсами, можна визначити його як конкретну форму реалізації сукупної робочої сили, трудових ресурсів, що розглядається щодо виробничого потенціалу. При цьому, трудо́вий потенці́ал виступає як єдність вікової, тимчасової, кваліфікаційної і вартісної форм його прояву; він визначається і пізнається переважно через реальний трудо́вий процес.

З іншого боку, трудо́вий потенці́ал є сукупністю усіх трудових можливостей як окремої людини, так і різних груп працівників, суспільства загалом. На відміну від трудових ресурсів, що визначають кількість і структуру праці, трудо́вий потенці́ал характеризує його якість і потенційні можливості. Водночас ця якісна складова перебуває в певній єдності з трудовими ресурсами. Деякі науковці до якісної характеристики трудового потенціалу суспільства включають три складові: фізичну, інтелектуальну і соціальну, не виділяючи як самостійну характеристику трудового потенціалу економічну складову.

Ефективність функціонування трудового потенціалу суспільства має прямий "вихід" на життєвий рівень народу, бо, чим вище ефективність використання живої праці працівників, тим більше їх внесок до національного багатства і власного доходу, а, отже, вище рівень життя. Саме цій меті має бути підпорядкована економічна політика держави, якщо воно відображає потреби й інтереси народу.

Для забезпечення високих темпів економічного зростання країни необхідно створити умови для ефективного використання трудового потенціалу на всіх рівнях. Слід враховувати усі чинники, що сприяють (чи що перешкоджають) творчому й професійному розвитку осіб: статеві-вікові особли-

вості, психологічні властивості людини, рівень інтелекту і освіти, стан здоров'я, якість виробничого середовища, соціальний статус, професіоналізм тощо.

До чинників, що впливають на формування трудового потенціалу працівника, насамперед входять якості трудового життя, що забезпечують відповідний рівень. Слід зазначити, що питання про виявлення, угрупування і класифікацію чинників якості трудового життя заслуговує окремого всебічного розгляду.

Тенденція до зниження якості трудового життя за умовами праці, що склалася в країні, обумовлена підвищенням останніми роками питомої ваги працівників, зайнятих у несприятливих умовах праці. Ситуація посилюється зростанням виробничого травматизму і професійної захворюваності. Як результат – значна кількість людей, що працюють у сфері виробництва, достроково припиняє або істотно обмежує свою трудову діяльність. Працівник, що перейшов на легшу роботу в результаті інвалідності, професійного захворювання, скорочує трудовий потенціал підприємства. Крім того, підприємствам доводиться нести додаткові витрати через зростання кількості зареєстрованих одержувачів відшкодування шкоди.

Трудовий потенціал суспільства за сприятливих умов повинен збільшуватися, але за даними офіційної статистики висока смертність, низька народжуваність, значна захворюваність тощо вказують на негативні тенденції, що звужують природний фундамент трудового потенціалу. До того ж депопуляція, що охопила нашу країну з 1991 р., сприяє зменшенню чисельності працездатного населення, що, у свою чергу, скорочує потенційні можливості соціально-економічного прогресу суспільства. Сила країни визначається числом жителів, що її населяють. Для примноження сили і потужності держави потрібно щорічний темп приросту населення як мінімум у 2%. Між тим змен-

шується не лише загальна чисельність, але й чисельність населення в працездатному віці.

IV. Висновки

Таким чином, перспективи розвитку економіки держави пов'язані з активізацією використання наявного ресурсного потенціалу праці при кардинальному підвищенні якості трудових ресурсів і підвищенням рівня управління ресурсокористування. Стан і ефективне використання трудових ресурсів країни, кінець кінцем, визначить і наявність, і ефективність використання матеріальних чинників громадського виробництва в процесі досягнення стабільного економічного зростання.

Список використаної літератури

1. Економіка праці і соціально трудові відносини : навч. посіб. / М. Г. Акулов, А. В. Дрбаніч, Т. В. Євась та ін. – Київ : Центр навчальної літератури, 2012. – 328 с.
2. Сьомченко В. В. Відтворення населення як фактор формування трудових ресурсів / В. В. Сьомченко // Вісник Запорізького національного університету : збірник наукових статей. Економічні науки. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2009. – № 1 (4). – С. 56-60.
3. Чалий О. І. Трудові ресурси: аспекти формування та розвитку : монографія / О. І. Чалий, А. В. Лобза / Дніпропетровський держ. фін. ек. ін-т. – Дніпропетровськ, 2003. – С. 92–96.
4. Бендасюк О. О. Особливості розвитку трудового потенціалу України в умовах переходу до інноваційної моделі економіки / О. О. Бендасюк // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 172–177.
5. Закаблук Г. О. Теоретичні аспекти соціально-економічного розвитку трудових ресурсів / Г. О. Закаблук // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2 (77). – С. 86-94.
6. Економічна енциклопедія : у 3 т. – Київ : Центр ; Тернопіль : Акад. народ. гос-ва, 2002. – Т. 3. – 952 с.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2015.

Соколов А. В. Трудовые ресурсы как фактор влияния на устойчивое социально-экономическое развитие

В статье исследовано влияние трудовых ресурсов на устойчивое социально-экономическое развитие государства. Рассмотрена сущность трудовых ресурсов как экономической и социально-демографической категорий. Проанализированы проблемы воспроизводства трудовых ресурсов. Отмечена необходимость создания условий для эффективного использования трудового потенциала на всех уровнях. Определены перспективы развития экономики государства за счет активизации использования имеющегося ресурсного потенциала труда при кардинальном повышении качества трудовых ресурсов.

Ключевые слова: *трудовые ресурсы, социально-экономическое развитие, трудовой потенциал, факторы, количественные и качественные характеристики.*

Sokolov A. Human Resources as a Factor of Influence on the Sustainable Socio-Economic Development

Influence of labour resources is investigational on steady socio-economic development of the state. Essence of labour resources is considered as economic and socialdemographic categories. Certainly

that labour resources are a general economic category. From quantitative party - the labour resources of country are characterized by the quantity of population in capable of working age, from quality - an educational level, professionally-qualifying preparation, quality of health, moral, spiritual level of capable of working population, him by creative potential and mobility.

It is well-proven that labour potential is examined as basic description of labour resources and determined as интегральна description of amount, quality and capacity for labour, that is measure possibilities of separate man, different groups of people, capable of working population on the whole after participating in publicly useful activity and achievement of aims of socio-economic development at the certain level of development of productive forces and measure of maturity of public and, foremost, productive relations.

The necessity of conditioning is marked for the effective use of labour potential on all levels. It follows to take into account all factors that assist (whether that hinder) to creative and professional development of persons: sexual-age-old features, psychological properties of man, level of intellect and education, state of health, quality of productive environment, social status, professionalism.

The problems of recreation of labour resources are analysed. Certainly, that high death rate, subzero birth-rate, considerable morbidity allow to talk about negative tendencies that narrow natural foundation of labour potential.

It is well-proven that prospects of development of economy of the state using of present resource potential of labour related to activation for the cardinal upgrading of labour resources and by the increase of level of management of ресурсокористування. The state and effective use of labour resources of country determine a presence and efficiency of the use of material factors of public production in the process of achievement of the stable economy growing.

Key words: *labor, social and economic development, labor potential, factors, quantitative and qualitative characteristics.*

УДК 338.24

Я. В. Котляревський

доктор економічних наук, доцент
Академія фінансового управління

А. М. Штангрет

доктор економічних наук, професор
Українська академія друкарства

О. В. Мельников

кандидат технічних наук, докторант
Академія фінансового управління

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО КОМІТЕТУ З ПИТАНЬ ТЕЛЕБАЧЕННЯ І РАДІОМОВЛЕННЯ УКРАЇНИ ЯК СУБ'ЄКТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Метою статті є формування теоретичного підґрунтя вдосконалення управління інформаційною сферою України. Проаналізовано роль Держкомтелерадіо України в процесі формування вітчизняної інформаційної сфери. Відповідно до сформульованого змісту інформаційної сфери розглянуто складові інформаційного простору: телебачення й радіомовлення, видавнича справа, які віднесено до сфери відповідальності Держкомтелерадіо України. Виходячи із здійсненого аналізу та завдань Державного комітету, визначено перелік його пріоритетних напрямів роботи. Відзначено, що Держкомтелерадіо України повинен виконувати роль суб'єкта інформаційної сфери, який не лише сприяє її формуванню та розвитку, а й дбає про захист національних інтересів. Фактично ж, за недостатньої уваги, у тому числі у питаннях фінансування пріоритетних проектів створення національного інформаційного продукту, поставлені перед цим державним органом завдання складно виконати. Крім того, існують певні проблеми, пов'язані із взаємодією органів влади, залучених до регулювання інформаційної сфери. Удосконалення системи державного управління та регулювання інформаційної сфери вимагає не лише виявлення та опису проблеми, а й подальшої роботи зі створення механізму трансформації структури Держкомтелерадіо з метою більш ефективного захисту інформаційного поля нашої країни.

Ключові слова: інформаційна сфера, удосконалення управління, телебачення і радіомовлення, видавнича справа

І. Вступ

Наприкінці минулого століття в економіках провідних країн сформувалася нова система пріоритетності використання ресурсів, де перевагу все більше надавали нелімітованим ресурсам (інформації та знанням), що було спричинено не лише їх невичерпністю, а й можливістю завдяки їм більш ефективно використовувати лімітовані ресурси, тобто землю, воду, корисні копалини та зменшити шкідливий вплив їх на навколишнє середовище. Багато хто розглядає сьогодні інформацію як нелімітований ресурс – складову навколишнього середовища, що безпосередньо оточує кожну людину. Кожен із нас безпосередньо сприймає цю інформацію, переосмислює та використовує також й для забезпечення своєї життєздатності. Знання ж набули нового значення, вони трактуються не лише в межах певної комерційної структури для отримання нею надприбутку, а як

засіб створення високих технологій для забезпечення інноваційного курсу розвитку на глобальному рівні в умовах обмеження природних ресурсів – як єдиний шлях цивілізаційного розвитку. Важливо, що інформація і знання все більше сприймаються не лише як новітні ресурси розвитку людського суспільства, але й складові певної сфери – інформаційної, що впливає на кожну особу, змінюючи традиційні межі та принципи суспільних відносин, а відтак, потребують наукового аналізу для вироблення ефективних засобів управління.

Інформаційну сферу досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О. Баранов, І. Бачило, В. Боєр, В. Кібанов, В. Лопатін, А. Лисенко, О. Павельєва, А. Рожкова, М. Федотов та ін. Зосереджуючи увагу на визначенні сутності та змісту поняття “інформаційна сфера”, зазначені науковці лише окреслювали сучасні межі та параметри розвитку, ретельно не розглядаючи процес управління нею, важливе місце в

якому повинні посідати державні органи як суб'єкти управління.

II. Постановка завдання

Метою статті є формування теоретико-методологічних засад щодо подальшого вдосконалення управління інформаційною сферою в Україні.

III. Результати

Узагальнення праць учених, інтереси яких пов'язані з дослідженням інформаційної сфери, дали змогу виділити ряд ключових підходів до трактування цього поняття. Згідно з першим підходом, який прослідковується в працях А. Лисенка, А. Рожкової, В. Кібанова, інформаційна сфера пов'язана з діями стосовно інформації. Тут доречно процитувати визначення, яке дає В. Кібанов: "Інформаційна сфера – це сфера діяльності, пов'язана зі створенням, перетворенням, збереженням, поширенням і споживанням всієї сукупності соціальної інформації та знання, з метою забезпечення нормального функціонування інших сфер і соціуму в цілому" [1].

Другий підхід можна визначити як "структурний", адже його прибічники (В. Боєр та О. Павельєва, К. Беляков, А. Стрільцов, М. Кашапов) концентрують увагу на складових інформаційної сфери. Так, М. Кашапов під інформаційною сферою розуміє сукупність: суб'єктів інформаційної взаємодії або впливу; інформації, призначеної для використання суб'єктами інформаційної сфери; інформаційної інфраструктури, що забезпечує можливість здійснення обміну інформацією між суб'єктами; суспільних відносин, що складаються у зв'язку з формуванням, передаванням, поширенням і збереженням інформації [2].

Третій підхід можна визначити як "цільовий" (А. Логінов, І. Бачило, В. Лопатін, М. Федотов). А. Логінов пропонує розуміти інформаційну сферу українського суспільства як "єдиний інформаційний простір України, який формується державними органами, громадськими, політичними і соціальними організаціями і громадянами, а також функціонує на основі правових, організаційних, науково-технічних, економічних, фінансових, методичних, гуманітарних і моральних принципів з урахуванням вимог і завдань національної інформаційної безпеки України" [3].

Четвертий підхід, сформований О. Барановим, враховує інституційний аспект формування інформаційної сфери. Цей автор визначає інформаційну сферу як сукупність інформації та інформаційних ресурсів, інформаційної інфраструктури, суб'єктів, що здійснюють оборот інформації, тобто її створення, поширення (передавання), зберігання, використання й знищення, та забезпечують цей оборот, суспільних відносин, які при цьому виникають, системи її правового забезпечення, а також інституційної системи державного управління та регулювання цієї сфери [4].

Беручи до уваги важливість формування національної інформаційної сфери не лише через стимулювання розвитку комунікаційних каналів, але з погляду захисту національних інтересів, що можливо виключно через цілеспрямовану діяльність певних державних органів, останній підхід можна вважати найбільш прийнятним. Виходячи саме із цього, на нашу думку, сьогодні недостатньо досліджена проблема функціонування державних органів як суб'єктів формування та розвитку інформаційної сфери, перш за все з урахуванням національних особливостей.

До державних органів, діяльність яких безпосередньо пов'язана з інформаційною сферою, насамперед необхідно віднести Державний комітет телебачення і радіомовлення (Держкомтелерадіо) України. Це підтверджує аналіз функцій та завдань, якими наділено цей орган. Так, Держкомтелерадіо серед іншого відповідно до покладених на нього завдань:

- бере участь у формуванні єдиного інформаційного простору, сприянні розвитку інформаційного суспільства;
- готує пропозиції щодо вдосконалення системи державного управління у сфері телебачення і радіомовлення, інформаційній та видавничій сфері, поліграфії;
- аналізує та прогнозує розвиток ринку у сфері телебачення і радіомовлення, інформаційній та видавничій сфері, поліграфії;
- сприяє розвитку вітчизняних засобів масової інформації;
- вживає разом з іншими органами державної влади заходів з розвитку книговидавничої справи та книгорозповсюдження;
- є замовником на виробництво і розповсюдження теле- та радіопрограм, випуск видавничої продукції, проведення наукових досліджень у сфері засобів масової інформації, книговидавничої справи та інформаційно-бібліографічної діяльності;
- вживає заходів до надання державної фінансової підтримки засобам масової інформації, творчим спілкам у сфері засобів масової інформації;
- утворює, ліквідує, реорганізовує підприємства, установи та організації, затверджує їх положення (статuti), в установленому порядку призначає на посади та звільняє з посад їх керівників, формує кадровий резерв на посади керівників підприємств, установ та організацій, що належать до сфери управління Держкомтелерадіо;
- виконує в межах повноважень, передбачених законом, інші функції з управління об'єктами державної власності, що належать до сфери його управління, тощо [5].

Наочніше роль Держкомтелерадіо України у формуванні інформаційної сфери сьогодні можна подати схематично (рис. 1).



Рис. 1. Пріоритетні завдання Держкомтелерадіо України [6]

Потрібно також врахувати, що головним розпорядником бюджетних коштів та відповідальним виконавцем бюджетної програми “Інформаційне та організаційне забезпечення участі України у міжнародних форумах, конференціях, виставках, виконання заходів з питань європейської інтеграції в інформаційній сфері” є Держкомтелерадіо України [7].

На нашу думку, відповідно до наведених визначень суті інформаційної сфери ретельного розгляду потребують дві складових інформаційного простору: телебачення і радіомовлення, а також видавнича справа, які віднесені безпосередньо до сфери відповідальності Держкомтелерадіо України і мають визначені статистичні характеристики.

Зокрема, зазначимо, що на початку 2013 р. до Державного реєстру телерадіоорганізацій України було внесено 1693 телерадіоорганізації та суб'єкти інформаційної діяльності з яких: 1622 телерадіомовні організації і провайдери програмної послуги та 71 суб'єкт інформаційної діяльності. Із 1622 ліцензіатів за формою власності є: 37 – державних, 352 – комунальних, 1233 – іншої форми власності, з яких 24 телерадіоорганізації здійснюють діяльність за участю іноземного капіталу [8].

У системі Держкомтелерадіо України функціонують 24 обласні державні телерадіокомпанії, державна телерадіокомпанія “Крим”,

а також регіональні телерадіокомпанії в містах Київ і Севастополь. До сфери державного управління також належать Українська студія телевізійних фільмів “Укртелефільм”, Державна телерадіокомпанія “Культура”, Державна телерадіокомпанія “Всесвітня служба “Українське телебачення і радіомовлення”, Державна міська ТРК “Сіверська” (м. Новгород-Сіверський Чернігівської обл.) та Криворізьке міське державне об'єднання телебачення і радіомовлення. При цьому частка недержавного сектора телебачення і радіомовлення в телерадіоінформаційному просторі України перевищує 96%, і тільки 4% належать державним мовникам [9]. Саме останній параметр, на нашу думку, з врахуванням можливості регулювання розвитку інформаційного простору України у відповідності до національних інтересів та можливості гарантування інформаційної безпеки, викликає найбільше занепокоєння.

Упродовж останніх років на виконання міжнародних зобов'язань Держкомтелерадіо України провадило активну роботу щодо організаційно-правового забезпечення створення Суспільного телебачення і радіомовлення. Результатом, зокрема, й цих зусиль стало прийняття законів України “Про Суспільне телебачення і радіомовлення України” [10] і “Про внесення змін до деяких законів України щодо Суспільного телебачення і радіомовлення Украї-

ни” [11], а також спеціальної постанови Кабінету Міністрів України з цього питання [12].

Діяльність Держкомтелерадіо України в процесі формування інформаційної сфери

стосовно телебачення і радіомовлення можна охарактеризувати такими напрямками діяльності (рис. 2).



Рис. 2. Напрями та результати діяльності Держкомтелерадіо у сфері телебачення і радіомовлення [8]

Поруч із сферою телебачення і радіомовлення, Держкомтелерадіо України вживає заходів щодо створення сприятливих умов для діяльності суб'єктів видавничої справи. Так, здійснюється ведення Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції. Щомісячно оновлена статистична інформація розміщується на веб-сайті Держкомтелерадіо України у розділі “Державний реєстр видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції”. Станом на жовтень 2015 р. до Державного реєстру було внесено 5810 суб'єктів видавничої справи [13].

За даними Державної реєстраційної служби України, станом на 28.11.2013 р. в Україні зареєстровано близько 40 тисяч періодичних друкованих видань. Відповідно до інформації Державної наукової установи “Книжкова палата ім. Івана Федорова”, що базується на результатах аналізу надходження обов'язкових примірників друкованих ЗМІ, на сьогодні в Україні виходить близько 8 тисяч друкованих періодичних видань. Згідно з даними обласних, міських державних адміністрацій на даний час функціонує 667 комунальних друкованих періодичних видань, співзасновниками яких є органи місцевого самоврядування або органи місцевого самоврядування спільно з місцевими органами державної влади [14].

З метою підтримки національного книговидавання, формування та постійного оновлення асортименту вітчизняної книжкової продукції

для забезпечення потреб усіх соціальних груп українського суспільства виданнями з різних галузей знань державною мовою та мовами національних меншин здійснюється випуск книжкової продукції в рамках бюджетної програми “Українська книга” [15].

Держкомтелерадіо України бере активну участь у створенні Державної наукової установи “Енциклопедичне видавництво” [16, 17], що успішно продовжує працювати згідно нових завдань визначених указом Президента України “Питання підготовки та видання Великої української енциклопедії” від 12.01.2015 р. № 7/2015 [18].

З метою сприяння розвитку вітчизняних друкованих засобів масової інформації, покращенню їх художнього оформлення та поліграфічного виконання, заохочення видавців до використання сучасних технологій, підвищенню конкурентноздатності вітчизняних періодичних друкованих ЗМІ Держкомтелерадіо України вживаються заходи щодо надання державної фінансової підтримки друкованим періодичним виданням. Державна фінансова підтримка надається згідно із Законом України “Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів” [19] і Порядком надання державної фінансової підтримки друкованим засобам масової інформації на часткове відшкодування на поліграфічні послуги та закупівлю паперу [20].

Якщо представлена вище коротка характеристика діяльності Держкомтелерадіо окреслює поле його діяльності як суб'єкта інформаційної сфери України, то вважаємо за доцільне торкнутися й такого аспекту як можливість досяг-

нення поставлених завдань, тобто наявність фінансових можливостей через виділення певних фінансових ресурсів з бюджету країни та їх ефективне використання (див. табл. 1).

Таблиця 1

Фінансування Держкомтелерадіо протягом 2014–2015 рр. [21]

Найменування видатків за програмною класифікацією	Кошторис			
	2014	% фінансування до плану 2014р.	2015	% до плану 2014 р.
Керівництво та управління у сфері телебачення і радіомовлення	16565,0	98,6	16263,6	98,18
Держкомтелерадіо	12461,5	99,3	12061,9	96,79
Національна експертна комісія з питань захисту суспільної моралі	4103,5	96,6	4201,7	102,39
Прикладні розробки у сфері засобів масової інформації, книго-видавничої справи та інформаційно-бібліографічної діяльності, фінансова підтримка розвитку наукової інфраструктури	9942,8	99,5	6378,1	64,15
Державна наукова установа "Книжкова палата ім. Івана Федорова"	5940,0	100,0	4145,8	69,79
Державна наукова установа "Енциклопедичне видавництво"	4002,8	98,6	2232,3	55,77
Підвищення кваліфікації працівників засобів масової інформації в Українському інституті підвищення кваліфікації працівників телебачення, радіомовлення і преси (Укртелерадіопресінститут)	2955,4	99,6	3244,8	109,79
Фінансова підтримка творчих спілок у сфері засобів масової інформації, преси, державних музичних колективів, здійснення інформаційно-культурної діяльності	7547,0	97,7	721,2	9,56
Національна спілка журналістів України (НСЖУ)	864,0	95,2	671,2	77,69
Держкомтелерадіо (Кримська СЖУ)	6,0	100,0	0,0	0,0
Фінансова підтримка преси	50,0	0,0	50,0	100,0
Державне підприємство "РадіоБенд"	6295,9	100,0	0,0	0,0
Всеукраїнський інформаційно-культурний центр (ВІКЦ)	331,1	75,9	0,0	0,0
Виробництво та трансляція телерадіопрограм для державних потреб, збирання, обробка та розповсюдження офіційної інформаційної продукції, створення та функціонування україномовної версії міжнародного каналу "EuroNews"	614631,4	91,6	684814,6	111,42
Трансляція телерадіопрограм	123902,0	72,6	125126,2	100,99
Обласні та регіональні державні телерадіокомпанії (ДТРК)	261034,8	92,4	272878,8	104,54
Держкомтелерадіо	4212,8	100,0	58980,9	у 14 р.
Національна телекомпанія України (НТКУ)	163010,1	88,6	145252,5	89,11
Національна радіокомпанія України (НРКУ)	107104,1	92,7	119198,2	111,29
Всесвітня служба "Українське телебачення і радіомовлення" (ВС "УТР")	22891,0	87,8	28210,9	123,24
Державна телерадіокомпанія "Культура"	13146,2	84,3	17060,9	129,78
Українське незалежне інформаційне агентство новин (УНІАН) "Укрінформ"	43232,4	99,4	43232,4	100,0
Випуск книжкової продукції за програмою "Українська книга"	28387,0	94,4	50000,0	176,14
Державні стипендії видатним діячам інформаційної галузі, дітям журналістів, які загинули або стали інвалідами у зв'язку з виконанням службових обов'язків та премії в інформаційній галузі	2169,0	67,5	2181,4	100,57
Інформаційне та організаційне забезпечення участі України у міжнародних форумах, конференціях, виставках та ін. заходах	300,0	100,0	40,1	13,37
Всього	682497,6	92,1	763643,8	111,89

З наведених даних щодо фінансування діяльності Держкомтелерадіо України, можна зробити висновок, що у 2015 р. загальні витрати повинні зрости на 11,89%, але, зважаючи на недофінансування у 2014 р. на 7,9% та високий рівень інфляції у 2015 р., сума очікуваних надходжень не була достатньою. Тобто необхідно констатувати, з одного боку, важливість формування методичних підходів до ефективного управління та регулювання національної інформаційної сфери, а з іншого – фактичну недостатність ресурсів, у тому числі фінансових, для досягнення поставлених завдань.

Виходячи із сучасного стану інформаційної сфери та завдань Державного комітету, можна визначити перелік його пріоритетних напрямів роботи:

- розробка заходів щодо запобігання внутрішньому і зовнішньому інформаційному впливу, який загрожує інформаційній безпеці держави, суспільства, особи [22];
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняного теле- та радіопродукту;
- сприяння забезпеченню громадян книжковою продукцією в обсягах, що відповідають рівню передових країн світу [23, 24];
- сприяння здійсненню належного технічного переоснащення державних телерадіокомпаній, видавничих структур, поліграфічних підприємств та книготорговельних організацій.

IV. Висновки

У межах чинного нормативного регулювання, Держкомтелерадіо України повинен виконувати роль суб'єкта інформаційної сфери, який

не лише сприяє її формуванню та розвитку, але й дбає про захист національних інтересів. Фактично ж, за недостатньої уваги, у т. ч. в питаннях фінансування пріоритетних проектів щодо створення національного інформаційного продукту, поставлені перед цим державним органом завдання складно виконати. Окрім того, потребує подальшого удосконалення координація завдань та цілей Держкомтелерадіо та Міністерства інформаційної політики України.

На нашу думку, необхідність подальшого підвищення ефективності системи державного управління та регулювання інформаційної сфери вимагає не лише виявлення та загальної характеристики проблеми, а й подальшої роботи над нею, зокрема в частині розбудови механізму інституціональної трансформації Держкомтелерадіо як суб'єкта інформаційної сфери для досягнення національних інтересів та захист інформаційного поля нашої країни. Як частковий приклад руху у цьому напрямі можна навести спроби створення Українського інституту книги [25], що має супроводжуватися розробленням комплексної стратегії розвитку національної інформаційної сфери із залученням кращого світового досвіду та обґрунтуванням доцільності збільшення фінансування, поки недостатнього для забезпечення випереджальних темпів розвитку у зазначеній сфері.

Список використаної літератури

- Кибанов С. Ф. Информационная сфера социума (роль и место в системе социального управления): дис. ... канд. соц. наук: 22.00.08 / В. А. Кибанов. – Москва, 2004. – 154 с.
- Кашапов М. Теория и практика решения конфликтных ситуаций: краткий словарь / М. Кашапов. – Москва; Ярославль: Ремдер, 2003. – 779 с.
- Логінов А. В. Адміністративно-правове забезпечення інформаційної безпеки органів виконавчої влади: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 / А. В. Логінов. – Київ, 2005. – 236 с.
- Баранов О. А. Правове забезпечення інформаційної сфери: Теорія, методологія і практика: монографія / О. А. Баранов. – Київ: Едельвейс, 2014. – 434 с.
- Про затвердження Положення про Державний комітет телебачення і радіомовлення України: Постанова Кабінету Міністрів України від 13.08.2014 р. № 341 // Урядовий кур'єр. – 2014. – 21 серп. (№ 152).
- Про підсумки роботи Державного комітету телебачення і радіомовлення України у 2014 р. та основні завдання на 2015 р.: Витяг з рішення колегії від 27.01.2015 р. № 1/1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=120953&cat_id=68691.
- Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для виконання заходів з питань європейської інтеграції в інформаційній сфері: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.07.2011 р. № 710 (останні зміни від 21.04.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/710-2011-%D0%BF>.
- Про План діяльності Держкомтелерадіо України на 2014–2016 рр.: Наказ Державного комітету телебачення і радіомовлення України від 20.12.2013 р. № 261 (ост. зміни від 21.05.2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN96940.html.
- У системі Держкомтелерадіо України функціонують 24 обласні державні телерадіокомпанії, державна телерадіокомпанія “Крим”, а також регіональні телерадіокомпанії в містах Київ і Севастополь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=33842&cat_id=33841.
- Про Суспільне телебачення і радіомовлення України: Закон України від 17.04.2014 р. № 1227-VII (ост. зміни від 10.04.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1227-18>.
- Про внесення змін до деяких законів України щодо Суспільного телебачення і радіомовлення України: Закон України від 19.03.2015 р. № 271-VIII // ВВР. – 2015. – № 23. – Ст. 159.
- Деякі питання утворення публічного акціонерного товариства “Національна суспільна телерадіокомпанія України”: Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.2015 р. № 567 // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 145.
- Узагальнені дані Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції станом на 15.10.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=124208&cat_id=97933.
- Аналіз надходження обов'язкового примірника періодичних і продовжуваних видань України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=116714&cat_id=74306.
- Про затвердження Порядку реалізації бюджетної програми “Випуск книжкової продукції за програмою “Українська книга”: Наказ Державного комітету телебачення та радіомовлення України від 28.11.2012 р. № 313 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE22399.html.
- Про Велику українську енциклопедію: Указ Президента України від 02.01.2013 р. № 1/2013 (ост. зміни від 14.01.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1/2013>.
- Про заходи щодо виконання Указу Президента України від 02.01.2013 р. № 1 “Про Велику українську енциклопедію”: Розпорядження Кабінету Міністрів України від

- 27.03.2013 р. № 172-р (ост. зміни від 18.11.2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/172-2013-%D1%80>.
18. Питання підготовки та видання Великої української енциклопедії: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 7/2015 // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 5.
19. Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів: Закон України від 23.09.1997 р. № 540/97-ВР (ост. зміни від 11.06.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/540/97-%D0%B2%D1%80>.
20. Про затвердження Порядку надання державної фінансової підтримки друкованим засобам масової інформації: Наказ Державного комітету телебачення та радіомовлення України від 13.05.2015 р. № 98 // Офіційний вісник України. – 2015. – № 48. – С. 152. – Ст. 1561.
21. Фінансування Держкомтелерадіо України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=116539.
22. Котляревський Я. В. Організаційно-економічний механізм розвитку видавничо-поліграфічної галузі в процесі гарантування інформаційної безпеки України: монографія / Я. В. Котляревський, А. М. Штангрет, О. В. Мельников. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. – 214 с.
23. Читання як проблема вільного часу: За результатами соціолого-статистичних досліджень: монографія / В. М. Сеньківський, Т. В. Олянишен, А. М. Штангрет, О. В. Мельников. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2009. – 160 с.
24. Дурняк Б. В. Видавничо-поліграфічна галузь України: Стан, проблеми, тенденції. Статистично-графічний огляд: монографія / Б. В. Дурняк, А. М. Штангрет, О. В. Мельников. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2006. – 275 с.
25. Проект Закону про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення системи державного управління в книговидавничій сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56456.

Стаття надійшла до редакції 17.09.2015.

Котляревский Я. В., Штангрет А. М., Мельников А. В. Основные принципы деятельности Государственного комитета по вопросам телевидения и радиовещания Украины в качестве субъекта информационной сферы

Целью статьи является формирование теоретических основ усовершенствования управления информационной сферой Украины. Проанализирована роль Госкомтелерадио Украины в процессе формирования отечественной информационной сферы. В соответствии с сформулированной сутью информационной сферы рассмотрены составляющие информационного пространства: телевидение и радиовещание, издательское дело, которые относятся непосредственно к сфере ответственности Госкомтелерадио Украины. Исходя из проведенного анализа и задач Государственного комитета, определен перечень его приоритетных направлений работы. Отмечено, что Госкомтелерадио Украины должно выполнять роль субъекта информационной сферы, который не только способствует ее формированию и развитию, но и заботится о защите национальных интересов. Фактически же при недостаточном внимании, в том числе и в вопросах финансирования приоритетных проектов создания национального информационного продукта, поставленные перед этим государственным органом задачи сложновыполнимы. Кроме того, существуют определенные проблемы связанные с взаимодействием органов власти, вовлеченных в процесс регулирования информационной сферы. Усовершенствование системы государственного управления и регулирования информационной сферой требует не только выявления и описания проблемы, но и последующей работы по созданию механизма трансформации структуры Госкомтелерадио с целью более эффективной защиты информационного поля нашей страны.

Ключевые слова: информационная сфера, усовершенствование управления, телевидение и радиовещание, издательское дело.

Kotliarevskyy Ya., Shtangret A., Melnikov A. Main Grounds of State Committee for Television and Radio Broadcasting as a Subject of Informational Sphere

The article is dedicated to development of a theoretical basis for improving the management of information sphere of Ukraine. There is an analyses in article concerning the role of State Committee of Ukraine for Television and Radio Broadcasting regarding the formation of national information sphere. According to formulated content areas of informational sphere considered components of information space, such as television and radio broadcasting, publishing, inputted into the responsibility of State Committee of Ukraine. Based on the analysis and tasks of the mentioned state body there is a determination of the priorities. It is stated that the State Committee of Ukraine should serve as the subject of the information sphere, which not only contributes to its formation and development, but also provides the protection of national interests. In fact, because of lack of attention, minor funding priority projects concerning creation of

a national information product, there are some complications regarding fulfillment of assigned to this state agency tasks. In addition, there are certain problems associated with the interaction of state bodies involved into informational sphere agenda. Thus, improving the governance and regulation of information sphere requires not only identifying and describing problems, but further work on a mechanism of transformation of State Committee structure in order to more effectively protect the information field of our country.

Key words: *informational sphere, management development, television and broadcasting, publishing sphere.*

УДК 331.5

А. В. Карпенко

кандидат економічних наук, доцент,

Н. М. Карпенко

кандидат наук з державного управління, доцент

О. І. Сенік

Запорізький національний технічний університет

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ПЕРІОД РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано провідну роль соціальної відповідальності у формуванні та забезпеченні сталого розвитку національної економіки. Узагальнено визначення понять соціальної відповідальності та соціальної відповідальності бізнесу. Визначено основні перешкоди у формуванні та розвитку соціальної відповідальності в Україні й обґрунтовано напрями щодо їх подолання.

Ключові слова: відповідальність, економіка, соціальна відповідальність, держава, людина, бізнес, суспільство.

I. Вступ

Глибинні кризові явища, що сформувалися протягом незалежності України, не знайшли протягом тривалого періоду передумов для свого вирішення. Зокрема, проголошені в Конституції України положення, що людина, її життя та здоров'я, чесність і гідність, недоторканість та безпека визнаються найвищою соціальною цінністю [13], вказують на низку положень соціальної відповідальності держави в межах визнання її як демократичної, соціальної та правової. Проте у вітчизняній економіці відсутня платформа для діалогу між урядом, бізнесом та громадськістю, що не дозволяє узгодити діяльність для побудови ефективної ринкової економіки та демократичного суспільства.

Упродовж кризи 90-х рр. XX ст. і понині була втрачена й не поновлена відповідальність як моральна цінність [7], що підтверджують дослідження науковців Інституту економіки промисловості [10, с. 67], які обґрунтовують поширення безвідповідальності, аномії, морально-ціннісної деградації, бездуховності та споживачтва в Україні. Тому у вітчизняній практиці "...саме соціальна відповідальність може і має стати об'єднуючою національною ідеєю, без якої неможливо знайти вихід із затяжної системної кризи, що охопила всі сторони суспільного життя" [8, с. 5].

У сучасних умовах євроінтеграційних процесів для України особливо стрімко зростає потреба в закріпленні соціальної відповідальності, забезпеченні їй гідного місця в системі суспільних відносин і перетворенні на усвідомлену та застосовану норму. Адже в міжнародних прогресивних соціальних системах реалізація соціальної відповідальності забезпечує

успішний, раціональний, орієнтований на людину сталий розвиток із застосуванням правових, соціокультурних, дисциплінарних та ментальних важелів впливу [10, с. 16].

Теоретичні положення та проблеми практичної реалізації соціальної відповідальності, зважаючи на підвищений інтерес до неї в суспільстві, досліджували багато вчених та науковців, серед яких Л. Абалкін, О. Амоша, В. Гришук, О. Грішнова, М. Дейч, А. Колот, Ф. Котлер, О. Лазоренко, О. Новікова, Ю. Хаустова, В. Шаповал та ін. Проте, незважаючи на глибину досліджень, до сьогодні відсутнє одностайне розуміння поняття соціальної відповідальності, обмежене повноцінне сприйняття суспільством та поширення у вітчизняній економіці, залишається неефективною її мотивація, не вдається встановити взаємну відповідальність влади, бізнесу та громадських інститутів. Це все й посилює актуальність пізнання та утвердження природи соціальної відповідальності як базової умови закріплення соціального порядку.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження теоретичної суті та практичних інструментів реалізації соціальної відповідальності в системі суспільних відносин в Україні.

III. Результати

Соціальна відповідальність є фундаментальною основою всієї системи відносин та невід'ємним елементом у макросистемі людина – держава – суспільство. Вона визначає рівень культури й моральні якості окремої людини та суспільства, якість відносин між суб'єктами бізнесу, громадськості та держави, тобто забезпечує передумови сталого розвитку людини та бізнесу й соціально-економічного розвитку країни. Соціальна відповідальність як прояв збалансованого та цілісного розвитку передба-

чає поступове об'єднання в єдину самоорганізуючу систему економічної, екологічної й соціальної сфер діяльності.

Соціальна відповідальність складається зі словосполучення: “соціальний – пов'язаний із життям і стосунками людей у суспільстві; суспільний, громадський” та “відповідальність – покладений на когось або взятий на себе обов'язок відповідати за певну ділянку роботи, справу, за чиїсь дії, вчинки, слова” [18]. Тобто соціальну відповідальність можна визначити як покладений на когось або взятий на себе обов'язок, пов'язаний із життям і стосунками людей у суспільстві, відповідати за певну ділянку роботи, справу, за чиїсь дії, вчинки, слова.

Розвиток теорії соціальної відповідальності забезпечили з 50-х рр. XX ст. погляди зарубіжних учених-дослідників: Г. Боуена, К. Девіса, А. Керолла, М. Фрідмена та ін. Протягом тривалого періоду відбувалися зміни у формуванні та сприйнятті положень соціальної відповідальності, що відображалось у таких концепціях: базова бізнес-стратегія; економічна відповідальність; концепція обов'язків; концепція “стейкхолдерів”; корпоративна відповідальність; добровільна концепція; концепція проактивності; відповідальність бізнесу; відповідальність бізнесменів; корпоративна сприйнятливості; корпоративне громадянство тощо [1; 22, с. 287]. Вказані концепції змінювали одна одну й акумулювали в собі попередні, проте лише у 1999 р. у світовій практиці відбулось затвердження в завершеному вигляді основних положень соціальної відповідальності. Провідну роль у цьому відводять К. Аннану [5], який закликав залучитись до впровадження в життя принципів соціальної рівності й збереження зовнішнього середовища, реалізації соціальної відповідальності.

Соціальну відповідальність у літературі переважно пов'язують з корпоративною соціальною відповідальністю, проте це справедливо лише з тих позицій, що зайнятість персоналу в корпоративному секторі світової економіки та обсяги його впливу є дуже значними. Однак,

узагалі соціальна відповідальність є фундаментальною проблемою, яка значно ширше від тематики корпоративної соціальної відповідальності, оскільки корпорація організовує свою діяльність заради зростання прибутків, а її соціальна відповідальність має побічний характер [9, с. 20–21]. Тобто такий рівень соціальної відповідальності є неповноцінним і не відображає загальної сукупності суспільних інтересів.

Корпоративна соціальна відповідальність стримується наявністю конфлікту двох самостійних сторін діяльності – господарської (економічна сфера) і соціальної (етична сфера); її визначають як: 1) діяльність, що спрямована на максимізацію прибутку підприємств; 2) діяльність, що включає захист і підвищення добробуту суспільства [12, с. 197]. Відповідно ця відповідальність не здатна повноцінно забезпечити реалізацію принципів соціальної відповідальності без якісної взаємодії з іншими відповідальними учасниками: державою, людиною та суспільством.

Про глибину відносин, яка має формуватись у цілому в суспільстві й забезпечувати високий рівень відповідальності, вказує у своїй праці відомий вітчизняний науковець А. М. Колот. На його думку, соціальна відповідальність – це “складне суспільне явище, комплексна характеристика якого передбачає з'ясування його природи, виокремлення суб'єктів, об'єктів, компонентів (видів), місця в системі цінностей людини та суспільства загалом” [20]. Тобто у визначенні закладено основи для вивчення й аналізу соціальної відповідальності, для подальшого розуміння та можливостей використання на благо суспільства.

Багатогранність і багатоаспектність соціальної відповідальності виявляється в усій системі суспільних відносин, що характеризує певний тип поведінки, відтворює рівень культури та моральні якості людини й суспільства [10, с. 29]. В економічній літературі сутність соціальної відповідальності є широко описаною (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття “соціальна відповідальність”

Автор, джерело	Визначення	Риси, рівень відповідальності
І. Г. Савченко [16, с. 55]	Це форма регуляції соціальної поведінки, що має дихотомічний характер та означає сумлінне, відповідальне ставлення людини, посадової особи, органу державної влади до своєї діяльності (поведінки)	Пріоритетом та основою є соціальна відповідальність держави перед суспільством та людиною
В. К. Гришук [6, с. 52]	Це соціальне явище, що являє собою добровільне та свідоме виконання, використання й дотримання суб'єктами суспільних відносин, приписів, соціальних норм, а у випадку їхнього порушення – застосування до порушника заходів впливу, передбачених цими нормами	Пріоритетною визнана соціальна відповідальність суспільства
Р. Л. Хачатуров [21, с. 51]	Це дотримання суб'єктами суспільних відносин вимог соціальних норм, а у випадках безвідповідальної поведінки, що не відповідає вимогам норм чи порушує суспільний порядок, вони зобов'язані нести доповнюючий обов'язок особистого чи майнового характеру	Рівність у взаємодії соціальної відповідальності суб'єктів суспільних відносин і держави
О. Ф. Плахотний [15, с. 8]	Це поєднання двох форм (видів) відповідальності: 1) відповідальність як реакція суспільства на поведінку індивіда (суспільна відповідальність); 2) відповідальність як система відповідей індивіда на вимоги суспільства (особиста відповідальність)	Взаємна соціальна відповідальність між суспільством та індивідом
М. Н. Семякін [17, с. 85]	Це обов'язок індивіда виконувати відповідні політичні, юридичні та моральні вимоги, які встановлюються суспільством, державою чи колективом	Пріоритетність соціальної відповідальності людини

З наведених визначень чітко прослідковується, що соціальна відповідальність відображає діалектичний взаємозв'язок між особистістю та суспільством, який характеризується взаємними правами й обов'язками з виконання приписів соціальних норм і застосуванням різноманітних засобів впливу в разі її порушення. Тобто це засвідчує, що держава й людина є

суб'єктами соціальної відповідальності, які взаємодіють безпосередньо між собою та через бізнес (підприємства). Це й доводить, що соціальна відповідальність є певною системою відносин, яка формується та виявляється на різних рівнях: особистості, бізнесу (підприємства) та держави (рис. 1).

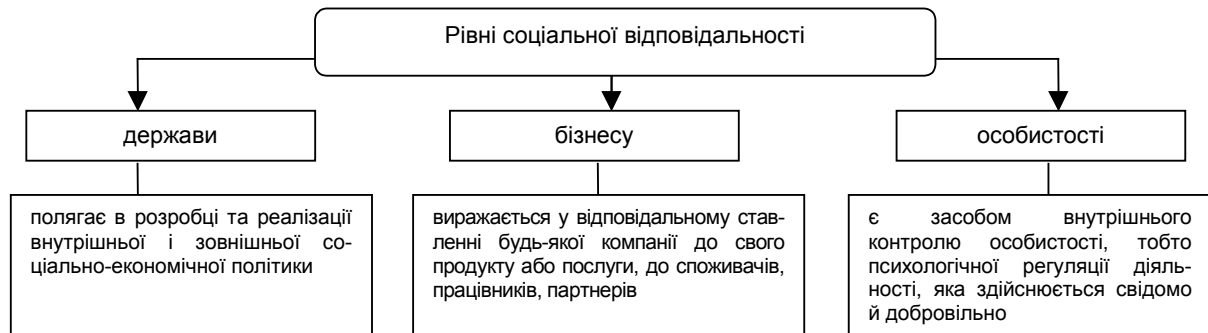


Рис. 1. Рівні соціальної відповідальності

Про важливість науково-практичного обґрунтування й ефективної реалізації концепції формування та розвитку соціальної відповідальності для науки й практики на всіх рівнях вказано в праці [8, с. 5]. Глибина дослідження окремих рівнів соціальної відповідальності й намагання створити їх ієрархію привело до таких висновків: пріоритетним у соціальній відповідальності є державний рівень, однак він визначається первинною відповідальністю особистісного рівня (людини).

Зокрема, О. А. Грішнова зазначає, що “основоположне, інтегруюче, визначальне значення має державний рівень...в особі її законодавчих і виконавчих органів” [8, с. 5]. Соціальна відповідальність держави виявляється в забезпеченні утвердження демократичних засад у суспільстві, зміцненні політичної культури, формуванні конструктивної опозиції, становленні партнерських відносин між гілками влади та підвищенні рівня довіри до влади [3, с. 14; 8, с. 6]. Своєрідним способом обмеження політичної влади держави в її відносинах з людиною має виступати взаємна відповідальність, що полягає в прийнятті державою конкретних зобов'язань, спрямованих на забезпечення інтересів громадян, наявності реальної відповідальності державних органів та посадових осіб за невиконання їх обов'язків перед суспільством і особистістю. Тобто держава змушена закріплювати в конституції та гарантувати природні права людини, а людина – додержання своїх обов'язків перед суспільством і державою.

У дослідженні М. Є. Дейч [9, с. 30–32] проблематика соціальної відповідальності представлена з погляду відповідальності людини, оскільки вона є метою, центром і вістрям суспільного, соціально-економічного розвитку, а не економіка. Крім того, оскільки кожен інститут очолює керівник (певна особистість), який згідно зі своїми моральнісними цінностями й переконаннями спрямовує діяльність інституції, важливим і необхідним є виокремлення базової особистої відповідальності. Пріоритетною є сама природа людини як суб'єкта господарювання, де саме духовно-моральнісні її цінності задають координати життєдіяльності. Тобто суспільство, що поєднує окремі особистості доцільно розглядати як один із рівнів соціальної відповідальності. Це підтверджується у праці [10, с. 30], де, крім представлених трьох рівнів соціальної відповідальності, зазначено про наявність четвертого – суспільства.

Отже, загалом соціальна відповідальність заснована, перш за все, на особистісній відповідальності, що реалізує сутнісні цінності людини та визначає соціальну відповідальність суспільства, підприємств і держави при досягненні господарських цілей.

У широкому змісті соціальна відповідальність є певним впливом бізнесу на суспільство [22, с. 6]. Тобто соціальну відповідальність розглядають переважно з позиції бізнесу за групою підходів, кожен з яких має свої переваги й недоліки, проте в цілому зорієнтовані створити загальний позитивний вплив на суспільство (рис. 2).



Рис. 1. Підходи до визначення сутності соціальної відповідальності
Джерело: складено на основі [4; 14]

Жоден з підходів до визначення сутності соціальної відповідальності не є вичерпним і сталим у тривалому часовому вимірі. Вони відображають діаметрально протилежне бачення соціальної відповідальності бізнесу та дають можливість оцінити, наскільки змінилися зв'язки підприємств із суспільством. Найбільш поширеними підходами вважають інструментальний, підхід з позиції соціальних вимог, з позиції політичного впливу та з позиції етики, однак у західному науковому й діловому співтовариствах широко використовують теорію "корпоративного егоїзму", "освіченого корпоративного егоїзму", "розумного егоїзму", в яких головна увага зосереджена на прибутку компанії.

Оскільки соціальна відповідальність бізнесу є добровільним внеском бізнесу в соціальну, економічну й екологічну сфери розвитку суспільства, вона сприяє формуванню позитивної репутації компанії та залученню до цього процесу значної кількості виконавців, де є можливість прояву відповідальності особистості. У сучасних умовах розвитку НТП і зростання вимог до процесу та результатів виробництва, а також системних перетворень відносин власності, лібералізації економічних відносин, процесів формування системи соціального захисту великі компанії перетворюються на нові центри влади, від яких суспільство очікує виконання соціальних функцій порівняно з обсягом його ресурсів [15, с. 25–30].

У світовій практиці Глобальний договір ООН перетворився сьогодні на найбільшу ініціативу

у сфері корпоративного громадянства, що налічує вже понад 10 000 учасників із 145 країн світу, який заохочує компанії та організації підтримувати й інтегрувати в дію 10 універсальних принципів у сфері прав людини, трудових відносин, навколишнього середовища та протидії корупції [19]. Зокрема, за 1993–2013 рр. частка бізнес-осередків, які оприлюднювали звіти соціального формату та сформували власну КСВ-політику, зросла з 12% до 71% найбільших компаній у 41 країнах світу [23, с. 22].

У вітчизняній практиці розвиток соціально відповідального бізнесу започатковано в 2006 р. Представництвом ООН в Україні, яке підтримує діяльність української мережі Глобального договору ООН, що охоплює понад 140 організацій [19]. Інтенсивність заходів соціально відповідального бізнесу (компаній, які робили це постійно) за 2005–2010 рр. зросла з 31,3% до 55% [11]. Однак, ця практика не набула в Україні достатньої поширеності та розмаху через тривалу відсутність такого явища у вітчизняній термінології, інформаційну обмеженість щодо концепції та практики соціально відповідального бізнесу.

Тобто із часу світового проголошення принципів соціальної відповідальності й упровадження її у вітчизняній практиці пройшло вже достатньо часу, однак суттєво ситуація не змінюється. Це пов'язано значною мірою з високим рівнем загальної безвідповідальності в Україні. Зокрема, за висновками науковців, що зроблені на основі соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН України й представле-

ні у праці [10, с. 64–67], довіра населення країни до соціальних інститутів є обмеженою, а серед інститутів, що функціонують, фокус довіри сконцентрований у просторі сім'ї (94,4%), релігійних організацій (51,7%), трудового колективу, підприємства (49,0%), а також засобів масової інформації (29,9%). Рівень довіри до центральних та місцевих органів влади, правоохоронних органів і судової системи, Президента та Верховної Ради, громадських організацій, бізнесу, профспілок – на рівні 7,3–15,8%. Разом з тим зростає впливовість на життєдіяльність населення соціальних груп і мереж, а також засобів масової інформації, що є більш значущими, ніж система вищої освіти і трудовий колектив.

Про передумови такого стану речей в Україні свідчить практика недотримання законів, “подвійних стандартів” і корупції, які певною мірою стали реакцією на жорстке, непрозоре та інколи нелогічне обмеження свободи людської діяльності [8, с. 9]. Відповідно суттєві наслідки безвідповідальності в системі суспільних відносин в Україні спричинені ігноруванням правових і соціальних норм, загостренням проблем у відносинах працівників та роботодавців, низьким рівнем конкурентоспроможності та розвитку людського потенціалу тощо.

Сьогодні в системі суспільних відносин в Україні переважає безвідповідальність, про що зазначають 85,4% експертів. Тобто відбувається знецінення прагнення бути соціально відповідальною людиною, оскільки для більшості людей це не має значення на тлі відсутності сприятливого соціального, нормативно-правового, управлінського, духовно-ціннісного та інформаційного простору для закріплення в громадській свідомості позитивного образу соціально відповідальної людини [10, с. 67–68].

Серед негативних наслідків безвідповідальності у вітчизняній практиці однією з найбільших небезпек є падіння престижу чесної праці, прагнення до успіху будь-якими засобами без витрачання зусиль. Це й зумовлює відсутність високої продуктивності праці, інноваційної та трудової активності, прагнення до успіху без трудових зусиль та ще в більшій мірі закріплює умови безвідповідальності, сприяє укоріненню тіньових відносин у трудовій сфері, що, у свою чергу, перешкоджає становленню соціально відповідальної особистості в суспільстві та позначається на її трудовій поведінці.

Вирішення проблем з низькими рівнями відповідальності особистості, бізнесу, держави та суспільства в цілому здатна забезпечити реалізація принципів прозорості соціальної відповідальності. Вона створює передумови для моральної реабілітації бізнес-діяльності в очах громадськості, сприяє взаємодії з державними та громадськими інститутами, гармонізує приватний і загальний інтереси.

Загалом розвиток соціальної відповідальності можна забезпечити при застосуванні ком-

плексу заходів: внести зміни й доповнення до Конституції України та ряду Законів України з визначення й конкретизації положень щодо соціальної відповідальності держави; сформулювати єдині правила ведення бізнесу тільки як соціально орієнтованого та відповідального перед власним персоналом і суспільством; розробити системи економічних та правових механізмів матеріального стимулювання бізнесу для підвищення екологічної відповідальності; сприяти на місцевому та державному рівні розширенню кооперації великого бізнесу щодо впровадження соціальної відповідальності; виробити єдині критерії оцінки ступеня соціальної відповідальності бізнесу; створити механізм суспільного контролю за дотриманням сторонами соціального діалогу взятих зобов'язань і відповідальності за їх виконання; забезпечити реалізацію податкової дисципліни та стимулів для проведення бізнесом заходів з соціальної відповідальності та участі у реалізації соціальних потреб; доопрацювати та прийняти правовий документ з соціальної держави (представити критерії та показники ефективності соціального управління); сприяти здійсненню та фінансуванню наукових досліджень з проблем соціального управління, соціальної відповідальності, людського розвитку; забезпечити подолання зростання соціальної нерівності в суспільстві тощо.

IV. Висновки

Таким чином, соціальна відповідальність є соціальним явищем, що являє собою добровільне та свідоме виконання, використання й дотримання суб'єктами суспільних відносин, приписів, соціальних норм, а соціальна відповідальність бізнесу – добровільний внесок бізнесу в соціальну, економічну та екологічну сфери розвитку суспільства. Тобто соціальна відповідальність виступає як відносно самостійний вид відповідальності, якому притаманні специфічні риси та який визначається сформованим рівнем відповідальності особистості.

Процес упровадження соціальної відповідальності як самостійний та своєрідний напрям покращення соціального розвитку суспільства доцільно розглядати на чотирьох рівнях: особистості, бізнесу, держави та суспільства, що сприяє локальному вирішенню проблем і прогнозуванню соціального розвитку. Провідна роль в ієрархії рівнів соціальної відповідальності належить державі в частині створення справедливих і прозорих правил діяльності всіх суб'єктів та громадян, а також формування ефективної системи контролю. Соціальна відповідальність держави спрацюватиме за наявності та розвитку невідворотних механізмів її застосування, при зміцненні політичної культури, розвитку демократичних засад державного управління, конструктивній опозиції, становленні партнерських відносин між гілками влади та підвищенні рівня довіри до влади.

Важливими сьогодні є підвищення інтересу громадськості до соціальної відповідальності, розробка й інформаційне поширення стратегії розвитку соціальної відповідальності в Україні та створення умов для об'єднання зусиль на рівні особистості, бізнесу, держави та суспільства щодо повноцінного розуміння результативності їх співпраці. До стратегії розвитку соціальної відповідальності необхідно включити на прямі підвищення рівня співпраці підприємств зі стейкхолдерами, зменшення адміністративного тиску місцевих органів влади, поширення позитивного досвіду впровадження програм із соціальної відповідальності, вирішення екологічних проблем, подальшого наукового опрацювання проблеми утвердження системної соціальної відповідальності та пошуку механізмів мотивації до соціально відповідальної поведінки особистості та суспільства, а також соціально відповідальних дій бізнесу та держави. Формування партнерських відносин, які передбачатимуть загальну, консолідовану відповідальність будуть сприяти обмеженню домінування індивідуального й колективного егоїзму. Тобто консолідована відповідальність є більш високою та стійкою за умов найбільш повного збігу інтересів соціальних партнерів, погодженості дій і рівноцінного їхнього внеску в загальну відповідальність.

Список використаної літератури

- Акімова І. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Електронний ресурс] / І. Акімова, О. Осінкіна, О. Філіпенко, А. Марцінків. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf.
- Амоша О. І. Соціальна відповідальність в контексті розвитку людського потенціалу [Електронний ресурс] / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова. – Режим доступу: <http://www.kbuara-kharkov.ua/e-book/putp/2011-1/doc/3/01.pdf>.
- Амоша О. І. Соціальна відповідальність у системі державного управління / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова // Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15. – С. 11–14.
- Благов Ю. Е. Корпорация как моральный агент / Ю. Е. Благов // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4. – № 4. – С. 93–98.
- Глобальний Договір ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=88867&cat_id=34940.
- Гришук В. К. Соціальна відповідальність: навч. посібник / В. К. Гришук. – Львів : ЛьвДУВС, 2012. – 152 с.
- Грішнова О. А. Соціальна відповідальність в контексті подолання системної кризи / О. А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1 (15). – С. 32–40.
- Грішнова О. А. Соціальна відповідальність – шлях до європейської соціальної держави в Україні / О. А. Грішнова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ “Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана”; відп. ред. Т. Г. Кицак. – 2011. – № 2. – С. 5–12.
- Дейч М. Є. Становлення та розвиток багаторівневої системи соціальної відповідальності: управлінський аспект : монографія / М. Є. Дейч ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 352 с.
- Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки) : монографія / О. Ф. Новікова, М. Є. Дейч, О. В. Панькова та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
- Зінченко А. Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – Київ : Фарбований лист, 2010. – 56 с.
- Карпенко Н. Н. Социальная ответственность: сущность, значение и развитие / Н. Н. Карпенко // Наука и производство Урала : межрегиональный сб. науч. трудов. – Новотроицк : НФ НИТУ “МИСИС”, 2015. – Вып. 11. – С. 195–198.
- Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
- Курінько Р. Корпоративна соціальна відповідальність: пошуки інтерпретації [Електронний ресурс] / Р. Курінько. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/28804/24-Kurinko.pdf?sequence=1>.
- Плахотный А. Ф. Проблемы социальной ответственности / А. Ф. Плахотный. – Киев : Вища шк., 1981. – 191 с.
- Савченко І. Г. Соціальна відповідальність в контексті розбудови соціальної держави в Україні / І. Г. Савченко // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. : у 2 ч. – Харків : Вид-во ХарPI НАДУ “Магістр”, 2005. – № 24. – Ч. 1. – С. 55–63.
- Семякин М. Н. Источники российского гражданского права: проблемы теории и практики / М. Н. Семякин. – Москва : Юрлитинформ, 2010. – 389 с.
- Словник української мови : в 11 т. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/vidpovidaljnistj>.
- Сментина Н. В. Соціальна відповідальність вищих навчальних закладів: концептуальний аналіз / Н. В. Сментина, Р. В. Хусаїнов // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 20–25.
- Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / А. М. Колот, О. А. Грішнова та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – Київ : КНЕУ, 2012. – 504 с.
- Хачатуров Р. Л. Юридическая ответственность / Р. Л. Хачатуров, Р. Г. Ягутян. – Тольятти : ВГУ им. В. Н. Татищева, 1995. – 200 с.

22. Шаповал В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою : монографія / В. М. Шаповал. – Дніпропетровськ : Державний ВНЗ “Національний гірничий університет”, 2001. – 357 с.
23. The KMPG Survey of Corporate Social Res-

ponsibility Reporting 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: www.kpmg.com/Global/en?IssuesAndInsights/ArticlesPublications/corporate-responsibility/Documents/corporate-responsibility-reporting-survey-2013-exec-summary.pdf.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2015.

Карпенко А. В., Карпенко Н. Н., Сенік О. И. Роль социальной ответственности в период развития экономики Украины

В статье обоснована ведущая роль социальной ответственности в формировании и обеспечении устойчивого развития национальной экономики. Обобщено определение понятий социальной ответственности и социальной ответственности бизнеса. Определены основные препятствия в формировании и развитии социальной ответственности в Украине, обоснованы направления относительно их преодоления.

Ключевые слова: ответственность, экономика, социальная ответственность, государство, человек, бизнес, общество.

Karpenko A., Karpenko N., Senik O. The role of social responsibility in the period of restructuring of economy of Ukraine

The article justifies the leading role of social responsibility in the formation and sustainable development in the national economy. Proved the importance of the existence of social responsibility at all levels (individuals, society, business and government) and a significant impact of targeted social projects along with budget deductions for social needs of the state.

Based on the analysis of theoretical provisions summarized definition of social responsibility and the social responsibility of business. Offered social responsibility be considered at four levels, determining among which is personal responsibility, and in securing democratic foundations in society and the creation of favorable conditions for development of social responsibility, the leading role of the state.

The paper gives analysis of social responsibility in the global and domestic practice. Determined that the growth of social responsibility in Ukraine, though rising, however, is very low in comparison with global trends. The main obstacles in this act general crisis phenomenon in Ukraine that have to overall high level of irresponsibility in Ukraine and the low level of public confidence in social institutions, the depreciation of the desire to be a socially responsible person and loss of prestige of honest work. Accordingly, the significant impact of irresponsibility in the system of social relations in Ukraine is caused by the neglect of legal and social norms, the aggravation of problems in relations of employers and employees, low level of competitiveness and human development and the like.

The article substantiates that one of the main tasks today is to increase public interest in social responsibility, development and information dissemination strategy development of social responsibility in Ukraine and create conditions for joint efforts at the level of the individual, business, state and society on the full understanding of the effectiveness of their cooperation. The formation of partnerships that will provide a common, consolidated responsibility will help limit the dominance of individual and collective egoism, the development of the main components of the social state.

Key words: responsibility, economy, social responsibility, state, people, business, society.

ЕКОНОМІКА НАДІЇ – ФЕНОМЕН ЗМІН ПОЛІТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ

Статтю присвячено самоідентифікації української соціокомунікативної надії в ХХІ ст., що потребує ретельного вивчення культури, міжнаціонального спілкування в Україні в метафізичному контексті економіки.

Ключові слова: економіка надії, патріотизм, українська ідея, метафізика економіки, національне буття, футурологія.

I. Вступ

Проблема соціокультурної динаміки охоплює економічний контекст національної ідеї у зв'язку з глобалізаційними процесами, загостренням національних конфліктів; становленням політичних націй тощо. Це переконує в перспективності онтологізації патріотичного осмислення власного "Я-буття", адже становище шляхетної модернізації національного буття є творчою запорукою економіки надії в специфічній європейській школі осмислення духу української ідеї.

Новизна висвітлення метафізики економіки зумовлена тим, що національний дух поступово стає властивістю патріотизму цивілізованого типу, чим давно привертає до себе увагу українських філософів. Проте останнім десятиріччям її актуальність зросла ще більше, оскільки історичний суб'єкт творчо використовує статус філософсько-історичних та теоретико-методологічних засад плюралізму як сутнісний пошук оптимізації національного буття. Глобалізація буття дає змогу з'ясовувати, зокрема, методології суто класичного та постнеокласичного підходу до української економіки, її природоохоронні синтетичні виміри як аспекти економічного імперативу. Єдність характеру історичного етносу (О. Базалук, Є. Борінштейн, Ю. Добролюбська, В. Лисий, Є. Сулима) також перевіряє дух національного буття серед реалій сучасної доби. Еліта відтворює справжнє переформатування кризового соціуму, що спирається на демократичне висвітлення "шляхетного типу комунікації держави в її впливі на досвід громадського соціуму та особистості" (В. Андрущенко, В. Базилевич, В. Воронкова, С. Гаркавий, В. Ільїн, Т. Смовженко та ін.) [1–4]. Розгляд національної гідності як ознака показує сенс духовних інтенцій, що відтворюють наш сталий розвиток як цивілізовану самотність і буття суспільства (З. Скринник), оскільки мета "пострадянської економіки" зачепаю "парадокси духу" (В. Ільїн) в аспекті тотальної еволюції соціоекономічного контексту та в надії на цивілізований патріотизм.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути самоідентифікації української соціокомунікативної надії в ХХІ ст., що потребує ретельного вивчення культури, міжнаціонального спілкування в Україні в метафізичному контексті економіки.

III. Результати

Метафізичні сенси буття в наш час не є лише абстрактним співвідношенням між національною ідеєю як "річчю-в-собі" та її соціокультурним усвідомленням (у трансцензусі ракурсів дихотомії "свій-інший" – їхня номіналістична домінанта). Цілісна гармонія Вічно сущого, яку Е. Гуссерль визначив через монадологічне поняття "інтерсуб'єктивність", включає також системність епістемології, природи, етносу, економіки та соціуму. Так, категорійний сенс Вічно сущого в індуктивній формі вже конкретизує можливість бачити сутність "у будь-якій волосинці (речі) і кровинці, щоб був "гроб" і "перст"... і є в тій кровинці частинка, яка до життя..., що допомагає лікареві лікувати: це її "дух" і "життєдайність", її піднесення та "вставання"... що залишається в дітях" (В. Розанов) [12]. Метафізика історії номінує економічний базис свободи й гідності людини з її трансцендентним націєгенезом властивостей "над-Я" (у вигляді спільного та відмінного). До розуміння екзистенціалів Вічно сущого залучаються поstatі російської й української філософії (М. Бахтін "Рабле і Гоголь"), щоб номінувати дух "прогностичної культури" майбутнього "козацької нації". Історіософія та вітасофія корифеїв мають значне онтологічне та ідеологічне, навіть експресивне, навантаження (ми їх намагаємося, виходячи з метафізичних сенсів, уникати, щоб не було непорозуміння між економічним, філософським і політичним значенням економіко-комунікативного сценарію здійснення національної ідеї). Гідність носія державної ідеї, навіть альтернативно-революційно висвітлене суспільством зумовлює поважати логіку економічної свободи – феномен цивілізованої української ідеї, яку патріотична еліта використовує, звертаючись до спадку корифеїв, виокремивши підходи М. Гоголя, Т. Шевченка та І. Франка [7; 16; 18].

Метафізика економіки продукує філософію буття як постнекласичних термінів у загально-вживаному, але диференційованому вже розумінні, оскільки вони не зовсім відтворюють повагу до абсолютизації “насилля”, “революціоналізму” в спробах деяких радикалів-теоретиків, що нагадує одіозну механічну заміну терміна “науковий комунізм” на “науковий націоналізм” (попри громадські очікування).

В екологічну добу домінує підхід, що можна назвати “екософією”, – оптимальна субсистема історіософського пізнання метафізики надії, де терміни “віра”, “утопія”, “нація” відображають дух пасіонарних цінностей, адже не сприймають ні в якій формі “насилля” над економікою надії, зокрема як мертвонароджений квазі-концепт, що є маргінальним у системі етносоціального оточення “зелених”; неосферно стимулюють етнічне самовідтворення української політичної нації в душі європейських цінностей (В. Вернадський). “Етнічна спільнота” постає не як “недозріла народність”, а динамічна національна спільність лише тоді, коли розуміє свою глобальну та локально-бутійну відповідальність перед світовим співтовариством і своїм родом (народом) за свою самоорганізацію як вищий і найрозвиненіший тип етно- та націєгенезу.

Становлення власного змісту світогляду українського суспільства М. Гоголь та Т. Шевченко здійснюють на ґрунті, яким донедавна була киеворуська цивілізація та її збагачення в діях великих гетьманів. Цей досвід створював історично-захисний механізм, що не могли зруйнувати ні комуністичні експерименти, ні війовничий націоналізм, ні марксистсько-ленінська ідеологія. Гоголівсько-шевченковий проект “Сім’ї великій, вільній, новій” вимагав чималих зусиль, зокрема, обґрунтованої відповіді еліти кризового (поневоленого) суспільства на питання “хто ми?”, “ким ми хочемо бути в сучасному світі?”, на які, власне, і дає відповідь духовна конструкція цивілізованого козакофільства, що була означена концептом слов’яно-православного тлумачення “національної ідеї”. Тоді національне мислення на Сході та Заході розвивається за створеними в постнекласично-метафізичному відгалуженні штучними правилами комунікативної інтелектуальної метаморфози, через виявлення реального впливу так званого громадського суб’єкта як носія еволюційної трансформації застарілих проімперських нормативів.

Розгляд змісту концептів метафізики надії як теоретичного базису економічної модернізації актуалізує спадщину Т. Шевченка та його одностороннє як джерела для з’ясування механізмів націєтворення, взаємозв’язку епістемології та онтології, економіки й політики з досвідом етноконфесійної саморегуляції суспільства. Треба критично сприймати виявлення Т. Шевченком духовних суперечностей носіїв громадянської свідомості, що не може бути розкрито навіть методологією постмодернізму. Він свого

часу виходив з футурологічних “обривів” національної української ідеї. Як свідчить аналіз творчості Великого Кобзаря, його уявлення про українське майбутнє оптимістично розкривається в руслі самостійного бачення підходу еліти всієї соборної України, крім окупованих сепаратистами, на основі аналітичного європейського вирішення проблем державотворення цивілізованими народами Європи.

Шляхетна гідність має призначення критичного сприйняття націософії та розуміння універсального осмислення її аксіологічного сенсу. Іншою прикметою метафізичного пізнання є вибір шляхетної критики націократичного міфологізму, імітація втілення духу козакофільства корифеїв, половинчате висвітлення проблем націєтворення та елітоутворення [5–6].

Тому соціокомунікативний сценарій переформування радикального тлумачення української ідеї є не лише неодмінною умовою появи політичної нації, а достатнім критерієм зрілості громадського сприйняття українського націоналістичного руху, що часто діє всупереч намірам класичного ядра духовної еліти тієї автохтонної нації, навколо етноніму якої відбувається становлення нової соціокультурної спільноти. Термінами “економіка”, “клас” чи “нація” не можна маніпулювати за логікою софістики, тому що вони в загально-вживаному сенсі належать різним духовним сутностям, що не відповідає ні метафізиці надії, ні “історичному компромісу”, що попереду.

Загалом позитивно оцінюючи роботу еліт Сходу та Заходу в пошуках “компромісу”, варто вказати на ті моменти концептуальних прорахунків, що, на нашу думку, недостатньо є обговореними й вимагають, як мінімум, більш розгорнутої аргументації, а, можливо, і більш критичного ставлення з боку інтелектуальної еліти.

1. Тема актуальна у світлі негативації процесу духовного відродження, яке, хоча й суперечливо та непослідовно, проходить сучасна Україна. Це стосується, зокрема, нехтування деякими радикалами метафізичного контексту національної ідеї через політизацію поняття “етнічно-моральних приписів минулого досвіду визвольних змагань та односторонньої інтерпретації сучасного тощо”. На нашу думку, інтерпретація українських державних перспектив має співвідноситись з проблемами творчості корифеїв, суттєво не відрізняючись від європейських цінностей, що можна розглядати як єдиний концептуальний контекст, зрозумілий сучасним генераціям, які стверджують проєкт “козацької нації”.

2. Сучасний сценарій економіки нації заторкує Шевченкову “вітасофію історичного здійснення політичної нації” з українців різного етнічного походження у “великій родині”, що є “концептуалізацією стратегії “щасливого майбутнього” (хоча не викликає прямих заперечень, але примушує постійно звертатися до джерел з Шевченкової спадщини для дослідження проблем національної ідеї). Сам “Запо-

віт", в основі джерельної бази, враховуючи, що весь сенс присвячений "романтично-просвітницькій ході української ідеї як методології дослідження "національного духу". На нашу думку, внесок Шевченка у формування української національної ідеї не обмежується розглядом обріїв "громадянської величчї великої родини". Потрібен дискурс надії в контексті метафізики економіки [6].

3. Рідко повторюваною в дискусії щодо метафізики надії є дихотомія "деструкційних процесів", пов'язаних як з націонал-нігілізмом, так і з войовничим націоналізмом, зокрема проявами "націонал-егоїзму й нігілізму (природофобії)", з одного боку, і викривлення охлократами "духу патріотизму" – з іншого. Ідеться навіть про "прояви фанатизму" щодо деяких пам'ятників, бо не можна механічно замінити дух "наукового комунізму" на "науковий націоналізм".

4. Громадськість майже не звертає уваги на те, що "націоналістичні тексти минулого" містять у собі ряд прихованих та неусвідомлених смислових примітивних рівнів, які потребують глибокої духовної, а також "політичної розшифровки" в дусі політичної економії, що є завданням більше для філософії модернізації, а не для політичної надії, щоб таке положення не сприймали як недоречно заангажованість.

5. Основною загрозою для "історичного компромісу" українців різного етнічного походження є саме войовниче невігластво багатьох легковажних спостерігачів сучасності. При цьому незрозуміло, які саме філософські підстави мають на увазі носії "націонал-нігілізму", "войовничого націоналізму", "націонал-егоїзму", "наукового націоналізму", і де саме в соціальному житті сучасної України вони виявляють свою екстремальну безпечність. На нашу думку, тут до певної міри має існування недостатність наукового аналізу політичних стереотипів – "страшилок", зокрема щодо сприйняття духу децентралізації.

6. Велику увагу громадянська еліта має приділяти проблемам "втілення цивілізованого націєтворення та громадської саморегуляції" як актуального завдання для сучасного українського суспільства. Проте незрозуміло стратегії та тактики "націонал-демократів", яку саме історичну добу маємо переживати, коли існує "цивілізована колія суспільства", де активно виявляє свою ідею історична комунікація всіх етносів і елітних верств, у короткій чи далекій перспективі, оскільки православні чесноти теж мають виступити дороговказом як чесноти "національної пасіонарної верстви", що ставить першочерговим сенсом буття ідею "цивілізованого державотворення". Сучасна доба в певному сенсі дає змогу зрозуміти першочерговий сенс буття економіки вже сформованої політичної нації.

7. Зрозумілим для пересічних громадян є тлумачення української ідеї через методологічну роль бінарної опозицій "Хазяїна (уособлення

носіїв цивілізованості) і Раба (плебейство)" для аналізу проблем функціонування духу громадської спільноти, "нацменшин та автохтонів" для характеристики міжнаціональних відносин у сучасній Україні.

Особливо значущою є творчість корифеїв із їх створенням філософських підвалин національної ідеї саме не для окремого регіону, а для всієї соборної України, з її спробами за козакофільським осмисленням "громадського розуміння" власного потенціалу виконати умови необхідної інтеграції українського суспільства в різнопланові європейські та світові структури.

Проблема парадигмального світогляду в контексті метафізичної моделі історичного буття українського етносу є багатогранною, що дає змогу розкрити сенс буття, попри імперські амбіції. Про це нагадує навіть прямий економічний наслідок анексії Криму – втрата чорноморських родовищ газу та ймовірне погіршення стану в економічному секторі країни. Вагоме значення має також демографічна ситуація в країні. За даними Державної служби статистики, на 01.02.2014 р. в Україні проживало понад 45 млн населення. Тепер за вирахуванням тих, хто живе у Криму, 43 млн. Наша держава разом із територіальними втратами – анексією Криму – зазнала втрати демографічного характеру. За даними Держкомстату, на 01.02.2014 р. в Україні кількість наявного населення становила 45 410 071 осіб, в Автономній Республіці Крим – 1 966 801, у Севастополі – 384 040.

На сьогодні Україна втратила газові родовища, що знаходяться на шельфі Чорного моря в районі Кримського півострова. Ресурси в північно-західній частині Чорноморського шельфу оцінюють у мільярди кубічних метрів природного газу та тонн нафти й конденсату (Прикерченської зони, континентального схилу). Станом на кінець 2013 р. Україною було розроблено лише 4% від загальної потужності родовищ. Слід зауважити, що розробка шельфових родовищ потребувала чималих фінансових ресурсів. Проте поступову розробку чорноморських родовищ розглядали як дієвий шлях зниження залежності від поставок газу та планували збільшення видобутку газу з 5 млрд кубометрів.

Не менш важлива проблема націоналізації українських підприємств на території Криму; під її вплив потрапили як державні, так і приватні підприємства, понад 130 туристичних об'єктів. Доля приватних підприємств залежить від домовленостей між Україною та Росією. Очікується, що активи Чорноморнафтогазу увійдуть до складу "Газпрому" й Росія розпочне активне освоєння газових і нафтових родовищ на шельфі Чорного моря.

Уся приватна власність, у тому числі земля, нерухомість, підприємства, переоформлені відповідно до російського законодавства, що призводить до різкого зростання трансакційних

витрат для представників середнього та великого бізнесу [6, с. 302].

Основне питання: яким чином будуть розвиватися відносини з торговельним партнером і агресором водночас – Росією? У 2013 р. РФ була найбільшим торговельним партнером України. На неї припадало 24% експорту товарів [6, с. 302–303].

Серед найвагоміших статей експорту до РФ продукція машинобудування, у багатьох товарних групах якого продажі до Росії становлять понад половину загального обсягу, металургія, хімічна продукція, а також АПК, “реактори ядерні, котли, машини”, “залізничні локомотиви”. За таких умов набуває актуальності таке запитання: чи може Росія відмовитись від споживання української продукції на довгострокову перспективу?

Скасування контрактів негативно вплине на російську економіку, проте чи буде цей вплив меншим за вплив на економіку України? Враховуючи те, що історично українська продукція була розрахована, передусім на російський ринок, стандарти якого відрізняються від європейських, а відтак, часто є несертифікованою, а також виникають серйозні питання щодо її конкурентоспроможності на інших зовнішніх ринках (переорієнтування товарних потоків на ринки інших країн у короткотерміновому періоді вже розпочалося).

Залежність України від поставок російського газу є вкрай гострим питанням, а різке підвищення ціни на газ позначилося на галузях, які активно споживають газ як сировину. Так звана “харківська” знижка на газ у розмірі 100 дол. США була прив’язана до оренди кримської землі для дислокації чорноморського флоту РФ. І хоча Україна не визнає анексії Криму, у світлі економічних санкцій має знижку ціни на газ.

Водночас є певні позитивні наслідки, ефект від яких ми зможемо відчути тільки в середньотривалій перспективі. Ідеться про вимушене, проте вкрай необхідне зниження енергетичної залежності від Росії, яка використовувала цей фактор як привід для політичного шантажу, почалося довгоочікуване впровадження в промисловості енергозбережних технологій, а також виконання актуальних вимог міжнародних фінансових договорів.

Комунікація патріотів значно посилює дух еволюційного націєгенезу й сприяє повноцінному розвитку своєї держави на основі шляху, який приводить до розуміння спадку корифеїв для розкриття джерела локальних і всесвітніх таємниць, що висвітлює несумісність “деструкційних уявлень націоналізму” на тлі глобальної еволюції картини світу ХХІ ст. як прояву його мудрої сутності, означає критичне визнання “деструкційних процесів”, дії того чи іншого кандидата-гетьмана або ватажка охлократії радикальних угруповувань, але не зміцнює “волі соборної України”. На необхідності збереження пам’яті “великої родини” наголошували україн-

ські корифеї, щоб завжди патріотична людина “розміщувала” перед собою щось ідеальне для духовного тлумачення суверенітету в контексті історичного Логосу, коли Вічно суще підноситься як загальна підстава пізнання націєтворення у такий самий спосіб, у який поняття “держава” підноситься взагалі не лише як потреба деякого здійснення бажань біомаси (що не гідна вищих щаблів європейського цивілізованого державотворення).

Ми аналізуємо філософію деструкції в Україні й з боку РФ, на основі твору Д. Донцова “Націоналізм” (1926 р.). Деструкція викривлювала завжди дух природи, етносу економіки та соціуму. Тоді існування “іншого як трансцендентального суб’єкта” (з числа “сім’ї великий, вільний, новий”) може бути узаконене в стереотипах “чинного націоналізму”, відкинувши надію на оптимальну модернізацію, що погіршує й сенс поняття “Я-етнос-комунікація-іншого”, де “інший” – не лише учасник віртуально-феномена логічної дії, а й громадський, “політичний носій етносоціальної взаємодії”. Життєвий світ “іншого як суб’єкта” є надією лише цивілізованої особистості, що відчуває і трансцендентну, і громадську відповідальність за втілення обрії свободи національної цивілізованості.

Свобода як метафізична “іронія” об’єктивного духу через економічну цілісність шляхетних зусиль усіх прихильників демократичного патріотизму майже здійснювала вибракотування “войовничого націоналізму”, що претендує бути деякою пасіонарною теодицеєю (виправдання не Бога, а його імітаторів, що зумовило страждання носіїв української ідеї) та місцевою антроподицеєю (виправдання звичайного, пересічного, “маленького” українця, проявів егоїзму чи націонал-нігілізму під час “суцільної” колонізації, монархізму, богоборського волюнтаризму чи русифікації).

Тим самим затверджується історична здатність продукувати істинне знання про предмет цивілізованого патріотизму. Об’єктивність метафізики історії виявляється в тому, що економіка виступає як первинна етносоціальна реальність, на яку спрямована пізнавальна активність духу істини з метою її шляхетного розуміння. Суб’єктивність – у тому, що міфологічне знання несе на собі реальний відбиток моделей часу екзистенції за доби відмови від імперативу “бунту мас” як викривлення особистісних якостей “батьків нації”.

“Свобода громадського націєтворення” – це основна умова відтворення поваги до якогось вільного піднесення у відноснах національної еліти й радикалів (плебейство). Але еліта не може просто спокусити свободою слова звичайних суб’єктів ринку чи вільних громадян (“Раб не хоче свободи, а лише – помсти”, – вказував Аристотель у “Політиці”), вони до неї не готові, бо мають завойовувати не тільки права, а й обов’язки, як носії духу громадської

спільноти. Свобода Духу – нове явище, яке було “ви роком” так званому “адміністративному соціалізму” та кризовому антирадянському соціуму. Тому, на відміну від решти, національна еліта, уособлення духу самоорганізації великої родини, навіть держави. Не випадково демократія хоче створити лояльність звичайних громадян не тільки до гідності суб’єктів влади чи до будь-яких її ланок, але до вільного духу всієї соборної України, тобто громадської поваги до її конституційних засад, щоб мирно вплинути на анексовані терени України.

IV. Висновки

Футурологічно-науковий погляд на перспективи України у зв’язку з міжнародною підтримкою та нашим технологічним прогресом почав формувати шляхетний дух серед масового несприйняття стереотипів (минулої доби) “бунту мас”, оскільки в основі цивілізованого націєтворення громадські сподівання (метафізики надії) на основі системи “людина – політична надія – віра – наука – технологія – громадянське суспільство – екологічний імператив”, зокрема стимулюючи весь обсяг позитивних змін суспільства”, у тому числі духовну ізолюваність носіїв відтворення атмосфери ксенофобії як прояву плебейського невігластва.

Результати дослідження показують, що “метафізичний контекст феномену етнонаціональної гідності” має стати постійно діючим “громадським барометром” для працівників державних та громадських організацій, для визначення рівня громадської відповідальності особистості, удосконалення етносоціальних правил цивілізованої суспільної життєдіяльності, зокрема в ринкових відносинах.

Така модель “економіки надії” може бути використаною для подальших досліджень інших аспектів цієї важливої проблеми.

Список використаної літератури

1. Андрущенко В. П. Організоване суспільство. Проблема організації суспільної самоорганізації в період радикальних трансформацій в Україні на рубежі століть: досвід соціально-філософського аналізу / В. П. Андрущенко. – Київ : Атлант ЮемСІ, 2006. – 498 с.
2. Бахтин М. Рабле и Гоголь (искусство слова и народная смеховая культура) / М. Бахтин // Творчество Франсуа Рабле и народная культура средневековья и Ренессансу. – 2-е изд. – Москва, 1990. – С. 526–536.
3. Боринштейн Є. Р. Социокультурные прилегомены языковой личности / Є. Р. Боринштейн // Методологія та технологія сучасного філософського пізнання : матер. II Міжнарод. наук. конф. – Одеса : ПНПУ ім. К. Д. Ушинського, 2014. – С. 5–8.
4. Вебер М. Протестинская этика и дух капитализма / Макс Вебер ; пер. с нем., сост., общ. ред. и послесловие Ю. Н. Давидова ; предисловие П. П. Гайденоко // Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. – Москва : Прогресс, 1990. – С. 14–271.

5. Воронкова В. Г. Синергетична методологія аналізу соціального управління / В. Г. Воронкова // ЗДІА : зб. наук. пр. / гол. ред. В. Г. Воронкова. – Запоріжжя : Вид-во Запоріжської державної інженерної академії, 2009. – Вип. 36. – С. 26–46.
6. Гаркавий С. Ф. Соціально економічні наслідки анексії Криму Росією: що далі? / С. Ф. Гаркавий // Філософія фінансової цивілізації: Людина у світі грошей : зб. наук. пр. – Львів : УБС НБУ, 2014. – 451 ст. – С. 300–306.
7. Гоголь Н. Тарас Бульба и др. : сочинения : в 8 т. / Н. Гоголь. – Москва, 1984. – Т. 2. – 319 с.
8. Гуссерль Э. Логические исследования / Э. Гуссерль. – Киев, 1995. – Ч. 1. – 255 с.
9. Добролюбая Ю. А. “Законы исторических ситуаций” Л. Кертмана как фрагмент философии истории XX ст. / Ю. А. Добролюбая // Методологія та технологія сучасного філософського пізнання : матер. II міжнарод. наук. конф. – Одеса : ПНПУ ім. К. Д. Ушинського, 2014. – С. 54–56.
10. Ильин В. В. Метафизика. Историко-философская экспозиция / В. Д. Базилович / В. В. Ильин // Метафизика экономики. – Киев : Знання; Москва : Рыбари, 2010. – С. 37–92.
11. Лисий В. П. Принцип діяльності у “науковченні” Й. Фіхте / В. П. Лисий // Проблеми гуманітарних наук: наукові записки Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І. Франка / ред. кол.: В. Скотний, Т. Біленко, М. Кашуба та ін. – Дрогобич : Вимір, 2004. – Вип. 13. – С. 25–34. – (Серія “Філософія”).
12. Розанов В. От чего не удался памятник Гоголю? / В. Розанов // Сочинения. – Москва, 1990. – С. 355–351.
13. Скловський І. З. Метафізичний дискурс в контексті осмислення українського етносу / І. З. Скловський // Мультиверсум. Філософський альманах : зб. наук. пр. / гол. ред. В. В. Лях. – Київ : Видання Інституту філософії імені Г. С. Сковороди НАН України, 2009. – Вип. 77. – С. 99–106.
14. Смовженко Т. С. Революція гідності та економічна модернізація: чи долаємо “ефект колії”? / Т. С. Смовженко, З. Є. Скринник // Філософія фінансової цивілізації, людина у світі грошей. – Львів : УБС НБУ, 2014. – С. 26–32.
15. Суліма Є. М. Глобальний соціальний порядок постіндустріалізму : монографія / Є. М. Суліма. – 2-ге вид, допов. – Київ : Генеза, 2004. – 336 с.
16. Шевченко Т. Г. Кобзар / Т. Г. Шевченко ; передм. О. Т. Гончара ; прим. В. Л. Смілянської. – Київ, 1998 – 486 с.
17. Щербатюк В. М. Повстанський рух під проводом Нестора Махно в сучасній вітчизняній історіографії / В. М. Щербатюк // Наука. Релігія. Суспільство. – 2010. – № 2. – С. 49–65.

18. Франко І. Я. Поза межами можливого / І. Я. Франко // збір. тв. : у 50 т. – Київ, 1986. – Т. 45: Філосо. пр. – С. 8–98.
19. Sententiae: наукові праці Спілки дослідників модерної філософії Паскалівського товариства / О. Хома (гол. ред.). – Вінниця : Вид-во Універсум, 2004. – Спецвип. № 3: Філософія і космологія / ред.: О. Базалук, В. Окроков. – 223 с.
20. Shils E. A. The etnicsources of nationalism / E. A. Shih // Etnic Conflicts and international Securiti / M. E. Brown (ed). – Princeton : Princeton University Pres, 1993. – P. 27–42.

Стаття надійшла до редакції 15.09.2015.

Скловский И. 3. Экономика надежды – феномен изменения политической ситуации

Статья посвящена самоидентификации украинской социокоммуникативной надежды в XXI в., требующей тщательного изучения культуры, межнационального общения в Украине в метафизическом контексте экономики.

Ключевые слова: экономика надежды, патриотизм, украинская идея, метафизика экономики, национальное бытие, футурология.

Sklovsky I. Economy of Hope – the Phenomenon of Changes in the Political Situation

The article is stated that the national idea in connection with the globalization processes, the aggravation of national conflicts and the formation of political nations include the economic context. The dignity of carrier of the state idea leads to respect the logic of economic freedom – the phenomenon of Ukrainian civilized ideas is determined. The author notes the metaphysics of the economy produces a philosophy of life. The content of concepts of the metaphysics of hope as the theoretical basis of economic modernization is considered. The socio-communicative scenario of reformatting the radical interpretation of the Ukrainian idea is not only a indispensable condition of the

emergence of a political nation and also a sufficient criterion of the maturity of the public perception of Ukrainian nationalist movement is defined.

The analysis of the conceptual miscalculations is done that requires the more critical attitude on the part of the intellectual elite of Ukrainian state, in particular: the process of spiritual revival of the Ukrainian nation should correlate with the problems of creative work of the luminaries, the contribution the creative works of Shevchenko to the formation of Ukrainian national idea should be expanded in the context of the metaphysics of economy, the interpretation of “nationalist texts of the past” in the spirit of political economy should be the task of the philosophy the modernization, the metaphysics of hope is dichotomy of the “destructive processes”, there is the warlike ignorance of many frivolous observers of the present times, the problem the embodiment of civilized nation-building and public self-regulation, the interpretation the Ukrainian idea through the methodological role of the binary opposition.

The problem of the pragmatic worldview in the context of the metaphysical model of historical existence of the Ukrainian ethnic is a multifaceted, including the annexation of the Crimea was led to the destructive economic and demographic consequences: the losses of Black Sea gas fields, the issue of the nationalization of Ukrainian enterprises in the Crimea, the losses of demographic character has been also indicated.

The issue of trade relations with Russian Federation, whose share of exports in 2013 was 24% of total exports of goods, has problematic aspect. The Ukraine’s dependence of deliveries of the Russian gas and also the sharp increasing the prices on the gas are also an actual issues. Besides, by the author it was determined that the current situation in the economy of Ukraine has a positive result – the long-awaited implementation the energy saving technologies in industry, and also the realization the actual requirements by the international financial agreements.

The author determined that the metaphysics of hope (the public expectations) is the basis of the civilized nation-building on the basis of “person – the political hope – faith – science – technology – civil society – the environmental imperative” through the stimulation of the positive changes in the society. The metaphysical context of the phenomenon of ethno-national identity should become a permanently functioning “the public barometer” for the employees of state and public organizations to determine the civil liability of the individual, improving ethno-social rules of civilized social life, in particularly in market relations is analyzed.

Key words: economy of hope, patriotism, Ukrainian idea, metaphysics of economy, national existence, futurology.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті узагальнено теоретичні засади регулювання національної економіки на основі функцій податкової політики в межах виявлення її конкурентних переваг. Запропоновано конкурентоспроможність податкової політики розуміти як сукупність переваг податкової системи, що містить і уособлює загальний напрям податкової політики країни, яким вдало користується влада. До ознак конкурентоспроможності податкової політики віднесено: відповідність цілей податкової політики соціально-економічному становищу країни, її регіонів; стабільність законодавчої бази у сфері оподаткування; рівень податкової культури; прозорість податкової системи та оподаткування; простота адміністрування податків; ефективність надання податкових преференцій; порівняність умов оподаткування з іншими країнами. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності податкової політики в межах розкриття її конкурентних переваг.

Ключові слова: національна економіка, податкова політика, конкурентоспроможність податкової політики, податкова культура, податкова система.

I. Вступ

У сучасних умовах господарювання економіка України особливо потребує державної підтримки. Ця підтримка має проявлятися у гнучкому державному регулюванні та формуванні конкурентоспроможної податкової політики. Формування такої політики є ключовим завданням, яке стоїть перед урядовцями і має бути вирішено за допомогою реформування фіскальної системи країни.

Сьогодні українським підприємствам доводиться функціонувати у складних умовах, коли вони втратили російські ринки збуту, але ще не готові вийти на європейські ринки. Ця ситуація призвела до того, що майже в кожній галузі народного господарства у 2014–2015 рр. відбувся спад виробництва та зменшення прибутку. Особливо потерпають ті підприємства, що були однією із ланок складного виробничого процесу, наприклад, літакобудування. З метою зниження податкового навантаження на підприємства, що й без цього несуть збитки, необхідно обґрунтувати вектор конкурентоспроможності податкової політики, в основі якої акцентовано на автономній регуляторній, а не фіскальній функції.

Проблему формування конкурентоспроможної політики у своїх наукових працях висвітлювало чимало науковців, серед яких такі: К. Баляба, Є. Богатирьова, О. Бозуленко, З. Варналій, О. Гусак, С. Маринчук, П. Мельник, О. Ревенко, А. Соколовська, М. Соловей, Л. Тарангул, Н. Фролова, І. Цап та ін. Незважаючи на велику кількість публікацій, питання формування конкурентоспроможної податкової політики та її вплив на регулювання національної економіки

залишається недостатньо вивченим. Це й зумовлює актуальність теми дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – охарактеризувати теоретичні засади регулювання національної економіки на основі податкової політики та її конкурентоспроможності. Відповідно до мети визначено такі завдання: окреслити теоретичні засади організації процесу регулювання національної економіки на основі податкової політики; встановити ознаки конкурентоспроможності податкової політики; запропонувати шляхи підвищення конкурентоспроможності податкової політики.

III. Результати

Відомо, що податкова політика здійснює дві основні функції: фіскальну та регуляторну. Водночас, у процесі формування податкової політики уряди різних країн ставлять перед собою різні пріоритети, відштовхуючись від двох принципів: 1) фіскальної достатності; 2) стимулювання розвитку національної економіки. До того ж, важливим питанням у процесі формування податкової політики є збалансування бюджетних витрат. Наприклад, фінансування медичних послуг має здійснюватися за рахунок бюджетних коштів лише за умови, що це первинна медична допомога. Цю практику застосовують у всьому світі, крім України. У всіх країнах існує медичне страхування, яке в нашій державі не набуло поширення й досі. Що стосується освіти, то перенасиченість фахівцями з вищою освітою стала реальною проблемою сьогодення, яка проявляється в тому, що ці фахівці отримують заробітну плату нижчу, ніж робітники, які мають середню освіту. З цього можна зробити висновки, що держава витрачає значні кошти на підготовку фахівців, що не мають попиту на ринку праці.

Сьогодні перед урядом постає завдання сформувати податкову політику таким чином, щоб відновити ефективність національної економіки й дати суттєвий поштовх для розвитку країни загалом. З цією метою необхідно реформувати податкову систему таким чином, щоб вона була націлена тільки на стимулювання зростання економіки країни. Так, на думку Н. Фролової в основі конкурентоспроможної податкової політики лежить ефективна ставка оподаткування капіталу, і чим вона нижча, тим більше вона стимулює розвиток підприємництва і, відповідно, національної економіки [8, с. 49]. На відміну від Н. Фролової економісти О. Данілов та Т. Паєнко зазначають, що бюджетно-податкову політику не можна розглядати як фактор розвитку національної економіки. Ця політика є засобом впливу держави на економіку і може як стимулювати, так і стримувати економічне зростання [4, с. 24]. Крім того, різниця у формуванні та реалізації податкової політики формують загальний вектор податкової конкуренції в контексті міждержавної та внутрішньодержавної взаємодії суб'єктів оподаткування. Саме тому узгодження податкових принципів та загальних засад оподаткування потребують не тільки соціально-економічні аспекти розвитку країни, а й міжнародного простору загалом. Отже, потенціал конкурентоспроможності національної економіки у міжнародному просторі формується й під впливом рівня конкурентоспроможності податкової політики.

Зазначимо, що голова Європейського економічного та соціального комітету Їоке Фреріс у своїй доповіді в Брюсселі 25 квітня 2002 р. запевняв, що податкова конкуренція може проявлятися двома способами. З одного боку, податкова політика країни може бути прозорою для всіх учасників як резидентів, так і не резидентів, що зробить цю країну більш інвестиційно привабливою. З іншого – в податковій політиці можливі винятки з правил для певних підприємств і галузей, що дає їм певні переваги перед іншими суб'єктами оподаткування та змогу зберегти національну економіку [7, с. 73]. Отже, податкова політика в контексті власної конкурентоспроможності виступає одночасно інструментом формування інвестиційної привабливості національної економіки та внутрішнім регулятором її розвитку.

Для українських реалій, звичайно, логічніше формувати податкову політику, яка б захищала національну економіку й обмежувала входження на український ринок іноземних компаній, що мають на меті саме спекулятивну діяльність. При цьому Їоке Фреріс називав таку політику непрозорою, зауваживши, що вона заважає розвитку досконалої конкуренції [7, с. 73]. На думку голови Європейського Економічного та соціального комітету, підприємства та галузі народного господарства мають конкурувати між собою за допомогою впровадження нових технологій та випуску якісної продукції, а

не за рахунок державних преференцій. Перші етапи відкриття національної економіки зовнішньому ринковому середовищу призведуть до цінових шоків і, тим самим, до збитковості представників неконкурентоспроможного сектору економіки, але, оскільки її система відкрита, має внутрішній потенціал та адаптивні зв'язки, це дасть змогу трансформувати звичні торговельні зв'язки у більш конкурентоспроможні та стабільні.

Отже, формування української податкової політики повинно оптимізувати механізм надання податкових пільг певній галузі задля створення умов її розвитку, оскільки воно відбувається під натиском представників власників підприємств тієї чи іншої галузі, що лобіюють певні бізнес інтереси у парламенті.

Погоджуємося з Є. Богатирьовою, що податкова політика має як спільні цілі з іншими видами державної політики, так і свої власні цілі. До спільних автор [1] відносить оптимальний перерозподіл ВВП між галузями народного господарства, соціальними групами населення, територіями; досягнення стабільного економічного розвитку; зростання добробуту населення. Що ж стосується власних цілей податкової політики, то до них належать: наповнення державного й місцевих бюджетів податковими надходженнями, збалансування цих надходжень; збалансування інтересів держави та платників податків, а також населення та підприємств [1].

При цьому Є. Богатирьова зазначає, що ключовими завданнями при формуванні податкової політики є саме узгодження інтересів суб'єктів податкової системи [1] як у межах національної економіки, так і ззовні. На нашу думку основним завданням, яке має виконувати податкова політика, є регулювання національної економіки, конкурентоспроможність якої залежить і від здійснення конкурентоспроможної податкової політики в державі. Щодо інтересів суб'єктів оподаткування, Н. Фролова зазначає, що різні політичні сили формують податкову політику відповідно до власних інтересів і зовсім не прагнуть до врахування інтересів народу [8, с. 54]. Отже, питання узгодженості будь-яких соціально-економічних процесів, у сфері оподаткування зокрема, передбачають їх окремим комерційним інтересам.

На нашу думку, податкову політику повинна формувати Державна фіскальна служба самостійно, і сам цей орган має бути незалежним, як Національний банк України. В іншому випадку, ситуація не зміниться: податкова система України залишиться непрозорою та нестабільною, владні структури використовуватимуть податкові регулятори національної економіки та підкорювати їх цілі особистим. Таким чином, автономія оподаткування сприятиме зниженню суб'єктного впливу і, тим самим, корупції та шахрайству в країні.

Отже, питання сьогодення: формування конкурентоспроможної податкової політики на

засадах її автономії від натисків, нецільового використання та лобювання окремих інтересів. Слід зазначити, що поняття “конкурентоспроможність податкової політики” на макrorівні розглянуто такими науковцями, як О. Бозуленко [2], О. Гусак [3], С. Маринчук [5]. У науковій літературі більше приділено уваги принципам і цілям формування податкової політики [6] і зовсім мало робіт присвячено внутрішній конкурентоспроможності податкової політики, досягнення якої формує потенціал інвестиційної привабливості економіки країни, що в умовах її стагнації вкрай потрібно.

Внутрішню конкурентоспроможність податкової політики слід розуміти як певний потенціал розвитку фіскальної системи, який може досягти держава, виходячи з податкоспроможності підприємств і населення, інвестиційної привабливості, рівня розвитку національної економіки тощо. Тобто, це певна сукупність переваг податкової системи, яка містить та уособлює загальний вектор податкової політики країни, яким вдало користується влада. Ці податкові переваги також залежать від державної економічної політики й відіграють ключову роль у регулюванні національної економіки.

У свою чергу, науковець С. Маринчук визначив набір параметрів, що характеризують конкурентний рівень оподаткування в країні. До них віднесено такі: розмір країни; кількість населення країни; рівень ВВП країни; рівень інтеграції економіки країни; технологічний рівень розвитку країни; рівень іноземних інвестицій; показник відношення імпорту до експорту країни; рівень податкового навантаження; умови ведення бізнесу; наявність вільних економічних зон; дохідність бюджету країни; рівень життя населення [5, с. 24–25]. Аналізуючи параметри конкурентоспроможності, визначені С. Маринчуком, можна зазначити, що розмір країни та кількість населення країни, на наш погляд, не є ключовими у визначенні конкурентоспроможності оподаткування в країні. Це можна пояснити тим, що площа країни не передбачає більш вигірної конкурентної позиції. Потенціальний конкурентний рівень оподаткування в країні можна визначити такими відносними показниками, як густонаселеність, якісний склад населення, рівень зайнятості, показник демографічного старіння, ВВП на душу населення тощо.

Враховуючи результати дослідження С. Маринчука та їх апробацію, можна визначити такі ознаки конкурентоспроможності податкової політики: відповідність цілей податкової політики соціально-економічному становищу країни, її регіонів; стабільність розробленої законодавчої бази у сфері оподаткування; рівень податкової культури; прозорість податкової системи та оподаткування; простота адміністрування податків; ефективність надання податкових преференцій; порівняність умов оподаткування з іншими країнами. Як результат, дія конкурентоспроможності податкової політики зумовлює

рівень таких показників, як: щорічний приріст ВВП (ВРП); розширене відтворення населення; рівень життя населення; легкість ведення бізнесу; інвестиційна привабливість країни та окремих її регіонів, секторів економіки; рівень технологічного розвитку країни; позитивне сальдо платіжного балансу. Отже, зазначені ознаки конкурентоспроможності податкової політики напряду пов'язані з рівнем розвитку національної економіки та державною економічною політикою. Розглянемо кожну із зазначених ознак більш детально.

1. Відповідність цілей податкової політики соціально-економічному становищу країни, її регіонів. У контексті зазначеного йдеться про механізм цілепокладання в межах реалізації податкової політики, де розглядають цілі-вектори та цілі-результати податкової політики. Цілі-вектори наділяють податкову політику ознаками конкурентоспроможності, націленими та підкореними цілям соціально-економічного розвитку держави. Цілі-результати податкової політики націлені на формування системи фінансового забезпечення виконання цілей-векторів.

2. Законодавча база у сфері оподаткування є ключовим елементом формування податкової політики. Від якості розробленої законодавчої бази залежить вся робота фіскальної служби та ефективність податкової системи. Значну роль відіграє стабільність законодавства у сфері оподаткування, що пов'язано з негативним сприйняттям платниками податків частих змін нормативно-правової бази в результаті появи труднощів у процесі адаптації до них. Це особливо стосується запровадження нових податків, їх умов справляння, оскільки це дезорієнтує суб'єктів підприємництва, які, розробляючи бізнес-плани, не можуть врахувати всі витрати через зміну податкового законодавства. Те ж саме стосується іноземних інвесторів, що досить довго вивчають особливості оподаткування об'єкта інвестування і можливі супутні зміни податкового законодавства, зокрема, у бік збільшення податкового тиску, можуть знизити його інвестиційну привабливість.

3. Рівень податкової культури передбачає обізнаність платників податків у сфері податкового законодавства та сумлінне ставлення до сплати податків. Податкова культура визначається рівнем національної свідомості та довіри населення до уряду. Щоб досягти високого рівня податкової культури слід не тільки інформувати населення про необхідність сплати податків, і доводити, що бюджетні кошти використовують за цільовим призначенням. Для цього слід формувати прозору бюджетну систему, що дасть змогу публічно контролювати використання бюджетних асигнувань розпорядниками всіх рівнів.

4. Прозорість податкової системи передбачає, що кожен з платників податків (резиденти й нерезиденти) мають доступ до інформації,

яким чином відбувається адміністрування податків. При цьому фіскальна служба має надавати звіти про свою діяльність та обсяг податкових надходжень для загального ознайомлення. Прозорість зумовлює відсутність будь-яких можливостей ухилитися від сплати податків.

5. Простота адміністрування податків – усім платникам зрозумілий механізм нарахування та стягнення податків, при цьому, сам процес сплати податків має бути простим. З цією метою має працювати система єдиного вікна, що спростить механізм адміністрування податків. Наразі в Україні система єдиного вікна у сфері оподаткування використовується не досить активно.

6. Ефективність надання податкових преференцій розглянуто в контексті соціального та економічного розвитку, а саме: в роботі [9] подано аналіз існуючих методик оцінювання ефективності заходів податкового стимулювання, зокрема: бюджетна ефективність, соціальна ефективність і економічна ефективність пільгового оподаткування. Зауважено, що доцільність податкових преференцій двозначна й потребує жорсткого контролю з позиції визначення супутніх податкових витрат. Це пояснюється тим, що податкові преференції в Україні використовують не за призначенням та не за суттю, а виключно з метою задоволення окремих комерційних інтересів, що деформує структуру конкуренції на ринку. На наш погляд, використання податкових преференцій обґрунтовано на першому етапі життєвого циклу бізнесу або суб'єкта господарювання, проте на інших етапах спотворює їх конкурентні переваги і, тим самим, сприяє розвитку нечесної конкуренції на ринку.

7. Порівнянність умов оподаткування з іншими країнами. З метою досягнення всіх переваг вільної торгівлі, пересування капіталу та населення в контексті міжкордонного простору, умови оподаткування потребують відповідності та урегульованості з умовами оподаткування країн, чий кордон для України відкриті. Мова не йде про формування ідентичних податкових систем, оскільки це зруйнує природно розвинену державну систему, в результаті податкові новації можуть не прижитися. Крім того, задля досягнення додаткових конкурентних переваг недоречно встановлювати наднизькі податкові ставки тощо, оскільки це призведе до конфлікту інтересів з іншими країнами. Втім повинні бути обґрунтовані та встановлені такі умови оподаткування, в результаті прояву яких функції податків були б націлені на формування сприятливого середовища для притоку капіталу, трудових ресурсів, ведення бізнесу в країні.

Щодо результатів впливу конкурентоспроможності податкової політики, то приріст ВВП є ознакою ефективності функціонування національної економіки. Якщо не відбувається зростання ВВП країни, державне регулювання економіки, у тому числі й податкове регулювання,

є неефективним. В умовах, сприятливих для ведення підприємницької діяльності, валовий продукт буде мати приріст, а за умов збільшення кредитного відсотка та ставки оподаткування його значення залишиться сталим або приріст ВВП буде від'ємним.

Розширене відтворення забезпечує наявність економічно активного населення, яке виступає платниками податків. Це збільшує можливість податкової системи щодо акумуляції податкових надходжень не за рахунок підвищення податкової ставки, а за рахунок впровадження нових податків та розширення податкової бази.

Високий рівень життя населення є і результативним показником конкурентоспроможності податкової політики. Він вказує на те, що особа, яка сумлінно сплачує податки, здатна забезпечити себе необхідними засобами для існування, а не обмежувати себе у предметах першої необхідності, як це відбувається у країнах з низьким рівнем життя.

Легкість ведення бізнесу є результатом конкурентоспроможності податкової політики, оскільки ця політика має за мету максимізувати фіскальні надходження за рахунок саме ефективної економіки. Спочатку держава має надавати пільги в оподаткуванні для підприємств, що тільки починають свою діяльність і не в змозі сплачувати значні обсяги податкових зобов'язань. Потім податковий тиск зростає пропорційно економічному зростанню підприємця. Легкість ведення бізнесу також залежить від складності процедури відкриття власної справи та кількості звітності, що її має подавати підприємство або приватний підприємець до фіскальних органів. Форми цієї звітності мають бути доступними, простими й зрозумілими для кожного платника податків.

Інвестиційна привабливість: податкова політика формується таким чином, щоб вона була зрозумілою інвесторам з інших країн, які готові інвестувати кошти в національну економіку, та не суттєво відрізнялася від їх вітчизняних податкових умов. Це стосується прозорості податкового законодавства та відсутності преференцій, що застосовуються вибірково для конкретних підприємств при формуванні податкової політики. Забезпечення рівних умов оподаткування для всіх гравців на ринку є однією з важливих умов при формуванні сприятливого інвестиційного клімату. Н. Фролова зазначає, що сьогодні в світі основною тенденцією є досконала податкова конкуренція та кількість офшорних зон, що приховують податкову інформацію про своїх платників від інших країн зменшується [8, с. 58].

Високий рівень технологічного розвитку країни передбачає, що уряд стимулює діяльність високотехнологічних галузей, у тому числі шляхом зниження рівня оподаткування, або за допомогою надання пільг підприємствам, що впроваджують нові технології у виробництво.

Позитивне сальдо платіжного балансу є ознакою конкурентоспроможності податкової політики, оскільки здатність експорту переважати над імпортом передбачає, що формуючи податкову політику, уряд акцентує увагу не на фінансовій достатності, а на регуляторній функції податків. Кінцева мета податкової політики – підвищити ефективність національної економіки, що, відповідно, забезпечить зростання експорту та вихід на міжнародні ринки.

Враховуючи результати проведеного дослідження та з метою підвищення рівня конкурентоспроможності податкової політики в Україні, на наш погляд, необхідно вжити таких заходів: визначити та встановити науково-практичний зв'язок між ознаками конкурентоспроможності національної економіки та конкурентоспроможністю податкової політики; визначити критерії податкової політики, коригування яких впливатиме на інвестиційну привабливість економіки країни; підпорядкувати цілі податкової політики внутрішнім цілям соціально-економічного розвитку держави та узгодити з цілями оподаткування інших країн-партнерів; розвивати прогресивну систему оподаткування за принципами прозорості та доступності; спростувати систему адміністрування податків за кількісними та якісними показниками шляхом подальшого розвитку електронного оподаткування.

IV. Висновки

У статті окреслено теоретичні засади регулювання національної економіки на основі податкової політики. Визначено основні цілі та ключові завдання податкової політики в контексті її конкурентоспроможності. Розглянуто поняття “конкурентоспроможність податкової політики” та обґрунтовано характерні їй ознаки: стабільність законодавчої бази у сфері оподаткування; рівень податкової культури; прозорість податкової системи; простота адміністрування податків; приріст ВВП країни; розширене відтворення населення; рівень життя населення; легкість ведення бізнесу; інвестиційна привабливість; рівень технологічного розвитку країни; позитивне сальдо платіжного балансу. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності податкової політики, які дадуть змогу сформувати ефективну та відповідну потребам національної економіки податкову політику. Запропоновані заходи мають носити системний характер та ґрунтуватися на науковому підході щодо встановлення взаємозв'язків між конкурентоспроможністю національної економіки та

конкурентоспроможністю податкової політики держави.

Список використаної літератури

1. Богатирьова Є. М. Податкова політика: сутність та принципи формування / Є. М. Богатирьова // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки: економіка, політологія, історія. – 2012. – № 10 (162). – С. 202–212.
2. Бозуленко О. Я. Щодо регулювання податкової конкуренції на міжнародному рівні / О. Я. Бозуленко // Економіст. – 2008. – № 4. – С. 44–47.
3. Гусак О. Ю. Конкурентоспроможність національної податкової системи як елемент конкурентоспроможності країни / О. Ю. Гусак // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. / наук. ред. І. К. Бондар. – Київ, 2009. – Вип. 1(92). – С. 72–77.
4. Данілов О. Д. Чинники забезпечення конкурентоспроможності національної економіки / О. Д. Данілов, Т. В. Паєнко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 24–26.
5. Маринчук С. Г. Моделювання стратегій використання офшорних зон для податкової оптимізації суб'єктами господарювання: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.11 / Северин Георгійович Маринчук; Східноєвропейський університет економіки і менеджменту. – Черкаси, 2015. – 182 с.
6. Ревенко О. В. Податкова система як засіб реалізації податкової політики держави в сучасних умовах / О. В. Ревенко // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. – 2014. – Вип. 2. – С. 71–80.
7. Фреричс Г. Висновок Економічного та соціального комітету про “Податкову конкуренцію та її вплив на конкурентоспроможність підприємств” [Електронний ресурс] / Г. Фреричс. – Режим доступу: https://www.minjust.gov.ua/checked-opinion_2002_C_149_16_ua.doc.
8. Фролова Н. Б. Податкова конкуренція: нові виклики реформі податкової системи України / Н. Б. Фролова // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 48–60.
9. Оцінка ефективності заходів податкового стимулювання: основні теоретичні підходи та їх реалізації щодо національної економіки. – Ірпінь: НДІ фінансового права, 2013. – 48 с.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2015.

Скорынин А. П. Теоретические основы регулирования национальной экономики на основе налоговой политики и ее конкурентоспособности

В статье обобщены теоретические основы регулирования национальной экономики на основе функций налоговой политики в рамках выявления ее конкурентных преимуществ. Предложено конкурентоспособность налоговой политики понимать как совокупность преимуществ налоговой системы, которая содержит и олицетворяет общий вектор налоговой политики государства, которым удачно пользуется власть. К признакам конкурентоспособности налоговой политики

отнесены: соответствие целей налоговой политики социально-экономическому положению государства, ее регионов; стабильность законодательной базы в сфере налогообложения; уровень налоговой культуры; прозрачность налоговой системы и налогообложения; простота администрирования налогов; эффективность предоставления налоговых преференций сопоставимость условий налогообложения с другими странами. Предложены пути повышения конкурентоспособности налоговой политики в пределах раскрытия ее конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: национальная экономика, налоговая политика, конкурентоспособность налоговой политики, налоговая культура, налоговая система.

Skorynin A. Theoretical Foundations Regulation of the National Economy Based on Tax Policy and Competitiveness

The article summarizes the theoretical principles of the regulation of the national economy through tax policy functions within identify its competitive advantage. A competitive tax policy understood as a set of tax benefits systems that contain vector and represents total tax policy, which successfully uses power. Signs of competitiveness of tax policy include: the objectives of tax policy socio-economic situation of the country, its regions; stability of the legal framework in the field of taxation; level of tax culture; transparency of the tax system and taxation; ease of tax administration; the effectiveness of tax preferences; comparable tax rules with other countries.

It was determined that the effect of competitive tax policy determines the level of such factors as: the annual GDP (GRP); expanded reproduction of the population; standard of living; ease of doing business; investment attractiveness of the country and its individual regions, sectors of the economy; technological development of the country; a positive balance of payments. Indicated that the internal competitiveness of tax policy should be understood as a kind of fiscal capacity that it can reach a state based on the fiscal capacity of enterprises and population, investment attractiveness, development of the national economy and more. The study suggested ways to improve the competitiveness of tax policy within the disclosure of its competitive advantages.

Key words: national economy, tax policy, competitive tax policy, tax culture and tax system.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 339.9:332.1

С. М. Капталан

аспірант

Одеський державний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ РЕГІОНІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті досліджено процес розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Проведено рейтингове оцінювання за показниками зовнішньоекономічних зв'язків на регіональному рівні України. Проаналізовано динаміку та структуру обсягів експорту й імпорту товарів за регіонами України за січень-квітень 2014–2015 рр. Визначено напрями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у регіонах України, які передбачають активізацію та підвищення експорту. Узагальнено, що ефективний розвиток експортної діяльності має потребу в нарощуванні експортного потенціалу, здійсненні модернізації виробництва інноваційними засобами й організації виробництва широкого спектра конкурентоспроможної продукції українських та зарубіжних виробників.

Ключові слова: зовнішньоекономічні зв'язки, регіональні рівні, експорт, імпорт, аналіз, динаміка, структура, розвиток.

I. Вступ

У сучасних умовах швидкого розвитку основним напрямом перебудови регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні є лібералізація всіх форм міжнародних економічних відносин. Орієнтація національного господарства на ринкові інструменти регулювання соціально-економічних процесів і лібералізацію зовнішньоекономічних відносин як країни, так і її регіонів визначає пріоритетні напрями економічних реформ, одночасно збільшуючи суперечності між національними й регіональними економічними інтересами, основним з яких є максимална реалізація конкурентних переваг країни та її регіонів у міжнародному поділі праці, і економічним суверенітетом та рівнем економічної безпеки. На території України формується й активно розвивається складна система ринків, у якій разом із національним ринком активно функціонують регіональні. У межах регіональних ринків окреслюються локальні товарні ринки. Таким чином, на сучасному етапі розвитку економіки України, центри тяжіння економічної діяльності повинні перейти із національного на регіональний рівень.

Питання забезпечення реалізації зовнішньоекономічної політики на регіональному рівні висвітлено в працях українських науковців: С. О. Білої, М. П. Бутка, Л. Б. Вардомського, З. С. Варналія, В. М. Гейця, І. Й. Гладія, М. І. Долішнього, Б. Т. Кліяненка, Ю. Г. Козака, В. А. Кравченка, Н. О. Кухарської, В. І. Ляшенка, Ю. В. Макогон, В. М. Осипова, В. І. Пила, В. В. Третяк, М. Г. Чумаченка та ін.

Напрями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків на регіональному рівні перебувають у сфері наукового дослідження, що свідчить про актуальність обраної теми.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження етапів розвитку та сучасного стану зовнішньоекономічних зв'язків регіонів, проведення аналізу експорту-імпорту товарів за регіонами й визначення напрямів розвитку їх діяльності.

III. Результати

Принципами здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Україні законодавством визначено: суверенітет народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; свободу зовнішньоекономічного підприємництва; юридичну рівність та недискримінацію, верховенство закону; захист інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; еквівалентність обміну; неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Процес розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні поділяють на три етапи.

Перший (1918–1987 рр.) – радянські роки. Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивались по-різному, наприклад, в роки “холодної” війни менш інтенсивно. Загалом в період 1960–1985 рр. обсяги зовнішньоторговельного обігу мали стабільну тенденцію до зростання. Починаючи з середини 1980-х рр., обсяги зовнішньоторговельного обігу почали різко скорочуватись. Оскільки основною формою міжнародного економічного співробітництва за часів СРСР була міжнародна торгівля, відчуження безпосередніх виробників від зовнішніх ринків, підприємств

ва не мали права безпосередньо виходити на зовнішні ринки [1, с. 95].

Другий етап (1987–1991 рр.) – роки перебудови економіки. Для цього етапу характерні ліквідація державної монополії на зовнішню торгівлю та зміна принципів організації управління ЗЕД. Відбувалася перебудова зовнішньоторгового апарату на рівні підприємств, регіонів і країни в цілому. Розширено права міністерств і відомств, об'єднань і підприємств для виходу на зовнішній ринок, встановлення прямих зв'язків, розвитку виробничої й науково-технічної кооперації. Головним чином Проблеми цього етапу були зумовлені тим, що підприємства, отримавши право виходу на зовнішній ринок, не володіли належним досвідом ведення експортно-імпортних операцій, достатніми знаннями в галузі ділових відносин і етиці міжнародного бізнесу [1, с. 96].

Третій етап (1991 р. – по теперішній час). Період реформування й ЗЕД, її управління в Україні як суверенній державі. Відбувається формування законодавчої бази у сфері зовнішньоекономічної діяльності, спостерігається зростання обсягів зовнішньоторговельного обігу, розширюється географія зовнішньоекономічних зв'язків [2, с. 67].

Однак, в Україні існує чимало проблем у сфері зовнішньоекономічної діяльності, оскільки структура зовнішньоторговельного обігу, як і раніше, має переважно сировинний характер, а імпорт все ще залишається нерациональним, недостатньо ефективно застосовуються нові форми міжнародної економічної діяльності, зокрема такі, як спільні підприємства з іноземним капіталом. Великої уваги вимагають і такі питання, як створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства, підвищення якості експортної продукції і багато інших. В усіх країнах світу, особливо з перехідною економікою, де економічні відносини нестабільні, державне втручання в розвиток зовнішньоекономічної діяльності є об'єктивною необхідністю.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється методом розробки і реалізації державної зовнішньоекономічної політики. У сучасних умовах зовнішньоекономічна політика – це система заходів, спрямованих на найбільш сприятливий розвиток економічних, науково-технічних, виробничих зв'язків із зарубіжними країнами, поглиблення й розширення участі України у міжнародному поділі праці з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни [3].

Метою регулювання зовнішньоекономічної діяльності України є: забезпечення збалансованості економіки й рівноваги внутрішнього ринку країни; стимулювання прогресивних ринкових структурних змін в економіці; створення

сприятливих умов для входження економіки України до системи міжнародного поділу праці.

З метою забезпечення економіки та рівноваги регіонів країни необхідно розвивати їх зовнішньоекономічні зв'язки. Основними видами зовнішньоекономічної діяльності є: зовнішня торгівля (експорт, імпорт товарів, послуг); наукова, науково-технічна, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; міжнародні фінансові операції й операції з цінними паперами; кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; спільна підприємницька діяльність, що включає створення спільних підприємств, проведення спільних господарських операцій, спільне володіння майном; підприємницька діяльність, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності; організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, ярмарок, аукціонів, торгів, конференцій, семінарів та інших подібних заходів, які здійснюються на комерційній основі; товарообмінні (бартерні) операції; орендні операції; операції з придбання, продажу, обміну валюти на валютних аукціонах, біржах, міжбанківському валютному ринку; роботи на контрактній основі фізичних осіб; інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені чинним законодавством [8, с. 421].

Забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні пов'язане також з тим, що різні регіони перебувають на різних рівнях розвитку економіки. Значна диференціація регіонів країни сама по собі виступає значною внутрішньою загрозою економічній безпеці, посилює диференціацію регіонів країни стосовно можливостей реалізації їх експортних потенціалів, інвестиційної привабливості, ступеня залежності від імпорту на території регіону.

У сучасних ринкових умовах важливим завданням кожної країни є підвищення обсягів експорту продукції власного виробництва на світовому ринку та збільшення прямих іноземних інвестицій. Наша держава не є винятком у вирішенні цього питання. Україна націлена на більш ефективне включення до системи міжнародного поділу праці і світового товарообміну. Про це свідчить щорічне збільшення обсягів експорту. Але все ж обсяг імпортних операцій товарів перевищує обсяг їх експорту.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) зазвичай прискорюють темпи інноваційного розвитку регіону, сприяють активізації процесів локалізації та формування мережевих компаній. Разом з тим обсяги та динаміка інвестиційних потоків у регіон безпосередньо залежать від його інвестиційної привабливості. У більш привабливих регіонах інвестиційні проекти фінансуються здебільшого за рахунок коштів іноземних інвесторів і фінансових установ, у менш привабливих – за рахунок бюджетних коштів і власних коштів суб'єктів господарювання.

Використовуючи дані, які розміщені на сайті Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАНУ, у табл. 1 наведено дина-

міку рейтингової оцінки за показниками зовнішньоекономічних зв'язків на регіональному рівні України за 2014–2015 рр.

Таблиця 1

**Динаміка рейтингової оцінки за показниками зовнішньоекономічних зв'язків
на регіональному рівні України за 2014–2015 рр.***

Області	Січень- грудень 2014 р.	Січень 2015 р.	Січень- лютий 2015 р.	Січень- березень 2015 р.	Відхилення поточного рей- тингу від 2014 р.	Відхилення поточного рей- тингу від 1 місяця 2015 р.	Відхилення поточного рей- тингу від 2 місяців 2015 р.
Вінницька	8	9	7	8	0	1	-1
Волинська	14	10	10	10	4	0	0
Дніпропетровська	5	4	2	3	2	1	-1
Донецька	4	11	13	11	-7	0	2
Житомирська	10	14	15	14	-4	0	1
Закарпатська	15	17	11	9	6	8	2
Запорізька	6	6	6	4	2	2	2
Івано-Франківська	19	21	21	23	-4	-2	-2
Київська	21	19	20	21	0	-2	-1
Кіровоградська	3	5	4	7	-4	-2	-3
Луганська	17	23	25	25	-8	-2	0
Львівська	12	15	14	16	-4	-1	-2
Миколаївська	2	2	5	2	0	0	3
Одеська	7	7	8	6	1	1	2
Полтавська	18	12	16	17	1	-5	-1
Рівненська	22	18	18	24	-2	-6	-6
Сумська	25	24	22	15	10	9	7
Тернопільська	16	8	9	13	3	-5	-4
Харківська	20	22	23	19	1	3	4
Херсонська	11	13	12	20	-9	-7	-8
Хмельницька	23	25	24	22	1	3	2
Черкаська	24	16	19	18	6	-2	1
Чернівецька	9	3	3	5	4	-2	-2
Чернігівська	13	20	17	12	1	8	5
м. Київ	1	1	1	1	0	0	0

*Сформовано за даними, розміщеними на офіційному сайті Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України [6].

Як видно, за 2014–2015 рр., центральний регіон м. Київ посідав і посідає 1-ше місце, найбільших негативних змін зазнали східні регіони, зокрема: Донецька область із 4-го спустилась на 11-те місце; Луганська – із 17-го на 25-те місце. Також негативних змін зазнали Херсонська область, яка спустилась із 11-го на 20-те місце.

Позитивні й сталі зміни спостерігаються у Волинській області, яка піднялась із 14-го до 10-го місця й утримує такі позиції протягом чотирьох місяців 2015 р. Закарпатська область піднялась із 15-го до 9-го місця.

Проведений аналіз рейтингових оцінок не показує повноцінної картини розвитку зовнішньоекономічних зв'язків на регіональному рівні, оскільки занепад однієї області автоматично

підвищує рейтинг іншої області, при цьому розвитку в останній може не бути.

В основу зовнішньоекономічної діяльності України покладено зовнішньоторговельні операції, які представлені експортом та імпортом товарів та послуг.

Значна взаємозалежність регіонів України від експорту і зростання імпорту, спрямованість значної кількості стратегічно важливих українських підприємств на зовнішні ринки, потребують значного дослідження оцінювання, чіткого розуміння механізмів забезпечення економічної безпеки регіонів країни загалом зовнішньоекономічної безпеки зокрема.

Отже, використовуючи дані Державної служби статистики України, у табл. 2 подано структуру й динаміку обсягів експорту товарів за регіонами України за січень-квітень 2014–2015 рр.

Таблиця 2

**Аналіз структури й динаміки обсягів експорту товарів за регіонами України
за січень-квітень 2014–2015 рр.***

Назва регіону	2014 р.		2015 р.		Відхилення		
	Тис. дол. США	Питома вага, %	Тис. дол. США	Питома вага, %	тис. дол. США	%	Струк-не, %
Україна	19188635,4	100	12495908,2	100,0	-6692727	-34,88	-
у тому числі							
Вінницька	217915,4	1,1	238724,4	1,9	20809	9,55	0,8
Волинська	201617,3	1,1	207454,6	1,7	5837,3	2,90	0,6
Дніпропетровська	2883108,1	15,0	2280801,4	18,3	-602307	-20,89	3,3
Донецька	3445662,5	18,0	1234825,3	9,9	-2210837	-64,16	-8,1
Житомирська	220531,2	1,1	153010,6	1,2	-67520,6	-30,62	0,1

Продовж. табл.2

Закарпатська	449986,8	2,3	381818,0	3,1	-68168,8	-15,15	0,8
Запорізька	1274415,8	6,6	1030938,1	8,3	-243478	-19,11	1,7
Івано-Франківська	146596,0	0,8	113943,5	0,9	-32652,5	-22,27	0,1
Київська	627660,0	3,3	489217,7	3,9	-138442	-22,06	0,6
Кіровоградська	272868,0	1,4	149499,4	1,2	-123369	-45,21	-0,2
Луганська	1019612,1	5,3	33358,2	0,3	-986254	-96,73	-5
Львівська	460194,0	2,4	325745,0	2,6	-134449	-29,22	0,2
Миколаївська	632262,6	3,3	397314,6	3,2	-234948	-37,16	-0,1
Одеська	639191,9	3,3	542368,3	4,3	-96823,6	-15,15	1
Полтавська	804624,8	4,2	507498,8	4,1	-297126	-36,93	-0,1
Рівненська	164092,3	0,9	125007,9	1,0	-39084,4	-23,82	0,1
Сумська	234934,6	1,2	177695,4	1,4	-57239,2	-24,36	0,2
Тернопільська	100631,3	0,5	117135,5	0,9	16504,2	16,40	0,4
Харківська	660351,5	3,4	381706,2	3,1	-278645	-42,20	-0,3
Херсонська	111807,5	0,6	75643,0	0,6	-36164,5	-32,35	0
Хмельницька	140748,6	0,7	126909,1	1,0	-13839,5	-9,83	0,3
Черкаська	209485,0	1,1	165551,7	1,3	-43933,3	-20,97	0,2
Чернівецька	36471,9	0,2	40345,0	0,3	3873,1	10,62	0,1
Чернігівська	222503,0	1,2	203822,8	1,6	-18680,2	-8,40	0,4
м. Київ	3939859,8	20,5	2926875,4	23,4	-1012984	-25,71	2,9

*Сформовано за даними, розміщеними на офіційному сайті Державної служби статистики України [7], без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції, з урахуванням нерозподілених за регіонами поставок нафти сирови та газу природного.

Як видно, загальні обсяги експорту товарів України за січень-квітень 2014–2015 рр. зменшилися на 34,8%, що свідчить про зменшення доходів від продажу товарів іноземним споживачам, суб'єктам господарської діяльності на регіональному рівні; нерозвиненість окремих регіонів та країни в цілому. Найбільше зменшення обсягів експорту припало на східні регіони, зокрема в Луганській області експорт зменшився на 96,73%, Донецькій – на 64,16%, Харківській – на 42,2%, Дніпропетровській – на 20,89%.

Однак у західних регіонах відбулися позитивні зміни, зросли обсяги експорту в Тернопіль-

ській обл. на 16,4%, Чернівецькій – на 10,62%, Волинській – на 2,9%, що свідчить про їх зовнішньоекономічні зв'язки. Також відбулися позитивні зміни у Вінницькій області, в якій обсяги експорту збільшилися на 9,5%.

Окрему увагу звернено на зменшення експорту в м. Києві на 27,71%, яке за загальною структурою експорту за січень-квітень 2015 р. займає 23,4%, такі показники вкрай негативні для сталого розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Наочно структуру наведено на рис. 1, де видно частку обсягів експорту за кожним регіоном за січень-квітень 2015 р.

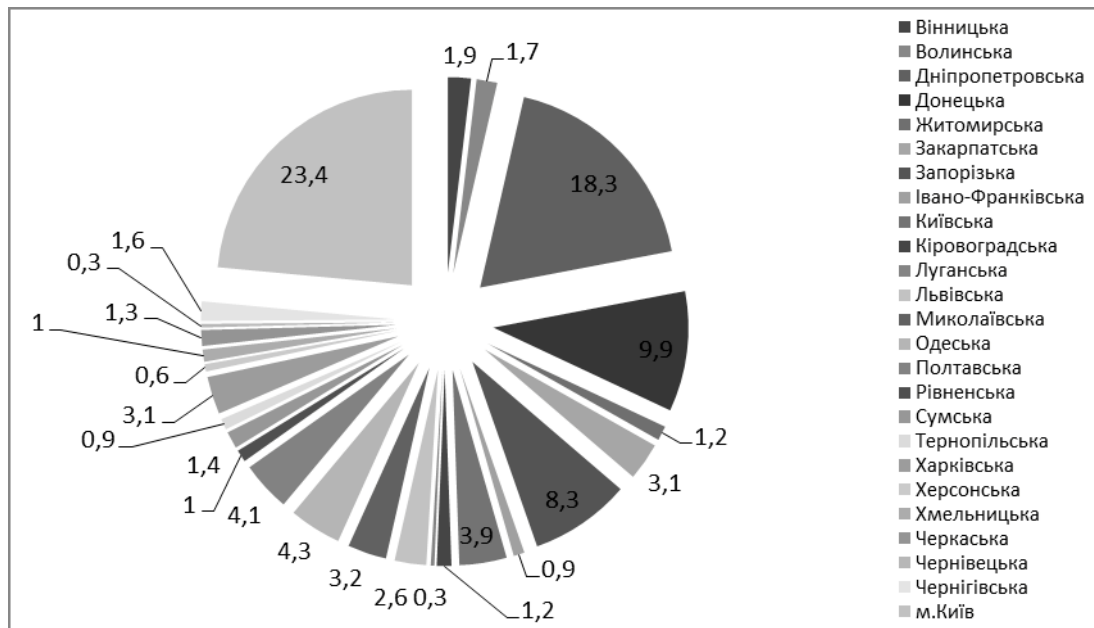


Рис. 1. Структура обсягів експорту товарів за регіонами України за січень-квітень 2015 р., % [7]

Як видно за структурою, саме східні регіони, у яких відбулися зменшення обсягів експорту товарів за січень-квітень 2014–2015 рр. займа-

ють найбільшу частку, зокрема: Дніпропетровська область – 18,3%, Донецька – 9,9%, Запорізька – 8,3%. Експорт у цих регіонах переваж-

но займала продукція металургійних підприємств, зокрема: чорні метали – 63,9%; вироби з чорних металів – 9,8%; мідь і вироби з неї – 2,1%. Частка металургійної продукції в загальному експорті товарів області сягала близько 76%. Основним їх експортером були регіони Російської Федерації, їх частка становила 65,7%. Очевидно, що розвиток зовнішньоекономічних зв'язків цих регіонів найближчим ча-

сом неможливий, тому необхідно акцентувати свою увагу на пошуці напрямів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у західних, північних і південних регіонах та виходити на регіони країн Європейського Союзу.

Проведено аналіз структури й динаміки обсягів імпорту товарів за регіонами України за січень–квітень 2014–2015 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз структури і динаміки обсягів імпорту товарів за регіонами України за січень–квітень 2014–2015 рр. *

Назва регіону	2014 р.		2015 р.		Відхилення		
	Тис. дол. США	Питома вага, %	Тис. дол. США	Питома вага, %	Тис. дол. США	%	Струк-не, %
Україна	18838002,12	100,0	11898353,22	100,0	-6939649	-36,84	-
у тому числі							
Вінницька	126845,9	0,7	93546,4	0,8	-33299,5	-26,25	0,1
Волинська	213227,8	1,1	166553,8	1,4	-46674	-21,89	0,3
Дніпропетровська	1370542,0	7,3	1008850,9	8,5	-361691	-26,39	1,2
Донецька	858576,2	4,6	391060,3	3,3	-467516	-54,45	-1,3
Житомирська	89876,6	0,5	70838,1	0,6	-19038,5	-21,18	0,1
Закарпатська	550897,5	2,9	331607,6	2,8	-219290	-39,81	-0,1
Запорізька	503739,5	2,7	342326,4	2,9	-161413	-32,04	0,2
Івано-Франківська	151449,1	0,8	87677,1	0,7	-63772	-42,11	-0,1
Київська	1333190,1	7,1	788730,1	6,6	-544460	-40,84	-0,5
Кіровоградська	77252,6	0,4	37034,8	0,3	-40217,8	-52,06	-0,1
Луганська	449915,5	2,4	80222,6	0,7	-369693	-82,17	-1,7
Львівська	752934,7	4,0	512979,6	4,3	-239955	-31,87	0,3
Миколаївська	210599,3	1,1	161822,5	1,4	-48776,8	-23,16	0,3
Одеська	821240,0	4,4	372658,2	3,1	-448582	-54,62	-1,3
Полтавська	343383,8	1,8	260926,9	2,2	-82456,9	-24,01	0,4
Рівненська	72602,9	0,4	54163,9	0,5	-18439	-25,40	0,1
Сумська	158438,8	0,8	116261,1	1,0	-42177,7	-26,62	0,2
Тернопільська	104816,5	0,6	79514,8	0,7	-25301,7	-24,14	0,1
Харківська	622724,4	3,3	374802,4	3,2	-247922	-39,81	-0,1
Херсонська	64154,8	0,3	46267,9	0,4	-17886,9	-27,88	0,1
Хмельницька	110084,4	0,6	73983,0	0,6	-36101,4	-32,79	0
Черкаська	144036,6	0,8	88474,2	0,7	-55562,4	-38,58	-0,1
Чернівецька	32576,3	0,2	23917,6	0,2	-8658,7	-26,58	0
Чернігівська	165730,7	0,9	122565,5	1,0	-43165,2	-26,05	0,1
м. Київ	6887320,8	36,6	4365460,5	36,7	-2521860	-36,62	0,1

**Сформовано за даними, розміщеними на офіційному сайті Державної служби статистики України [7], без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції, з урахуванням нерозподілених за регіонами поставок нафти сирої та газу природного.

Як бачимо, загальні обсяги імпорту товарів України за січень–квітень 2014–2015 рр. зменшились на 36,84%. Найбільше зменшення обсягів імпорту припало на східні регіони, зокрема в Луганській області імпорт зменшився на 82,17%, Донецькій – на 54,45%, в Харківській – на 39,81%, Дніпропетровській – на 26,39%.

У західних регіонах обсяги імпорту зменшились, зокрема: у Тернопільській області на 24,14%, Чернівецькій – на 26,58%, Волинській на 21,89%. Також зменшились обсяги імпорту у Вінницькій області на 26,25%.

Зменшення обсягів імпорту у регіонах, з одного боку, свідчить про зменшення попиту на іноземні товари, зменшення платоспроможності населення та суб'єктів господарювання, з іншого – може спричинити розвиток власного виробництва й збільшення обсягів експорту.

Загалом для сталого розвитку регіонів необхідно розвивати як експорт, так і імпорт. Ці показники взаємозалежні: якщо зростає імпорт, переважно зростає й експорт [5].

На рис. 2 наведено обсяги експорту–імпорту товарів регіонів України за січень–квітень 2015 рр.

Однак акцентувати увагу необхідно на розвитку експорту. Ефективний розвиток експортної діяльності має потребу в нарощуванні експортного потенціалу, здійсненні модернізації виробництва інноваційними засобами й організації виробництва широкого спектра конкурентоспроможної продукції як українських фірм, так і провідних іноземних виробників, насамперед у галузі електроніки, електротехніки, засобів зв'язку. Це завдання можна вирішити через використання повною мірою встановлених на законодавчому рівні, для окремих регіонів України, спеціального інвестиційного й інноваційного режимів, зокрема шляхом створення необхідних організаційних і економіко-правових умов для діяльності інноваційних та венчурних фондів, кластерних і маркетингових компаній, технопарків, регіональних та галузевих інноваційних компаній [4, с. 139].

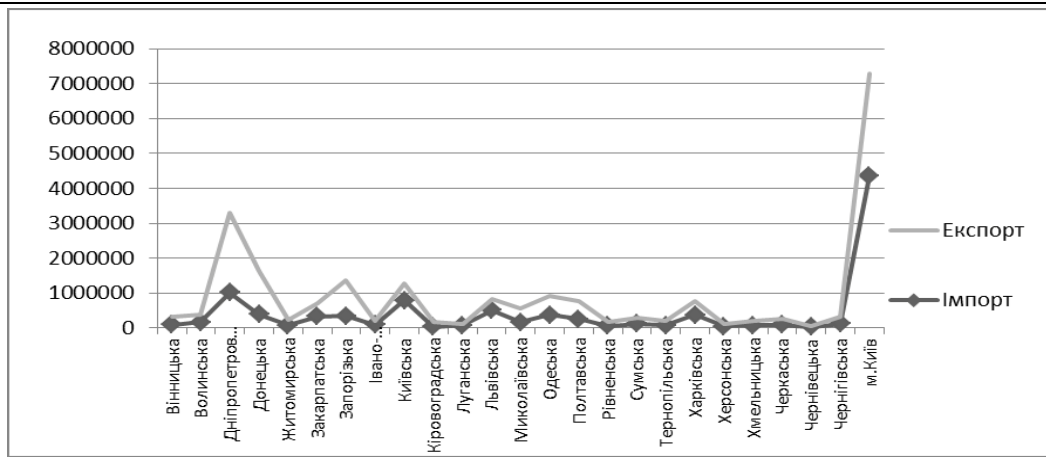


Рис. 2. Обсяги експорту–імпорту товарів за регіонами України за січень–квітень 2015 р. [7]

IV. Висновки

За результатами проведеного дослідження зроблено такі висновки. З метою розвитку та збільшення обсягів експорту в регіонах України необхідно вжити таких заходів: проведення систематичної роботи з вивчення й аналізу експортного потенціалу регіонів, а також динаміки їх конкурентних переваг, тенденцій розвитку торгово-політичної ситуації й кон'юнктури світового ринку для визначення пріоритетів розвитку експорту на наступний рік; проведення моніторингу та аналізу експортної діяльності підприємств для своєчасного визначення й усунення проблем і перешкод розвитку цієї діяльності шляхом ефективної підтримки з боку державних органів; узгодження заходів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, проведення експертизи проектів законів та інших нормативно-правових документів з погляду їхнього впливу на розвиток експортної діяльності підприємств; узгодження заходів щодо стимулювання експорту, які передбачаються регіональними й державними програмами економічного розвитку, подання їх до Верховної Ради України одночасно з проектом державного бюджету.

Список використаної літератури

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – Київ: Ін-т екон. прогноз. ; Фенікс, 2003. – С. 95–107.
2. Єрмакова О. А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навч. посіб. / О. А. Єрмакова, Ю. Г. Козак – Одеса, 2013. – 332 с.
3. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ [Електронний ресурс] // Закон Верховної Ради УРСР – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
4. Козік М. О. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України як чинник активізації просторового розвитку економіки країни / М. О. Козік // Вісник чернігівського державного технологічного університету – 2014. – № 1 (72). – С. 138–143.
5. Курмаєв П. Ю. Аналіз сучасних тенденцій і прогнозування обсягів зовнішньої торгівлі регіонів України [Електронний ресурс] / П. Ю. Курмаєв. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Admin/Downloads/vamsue_2010_2\(44\)_12%20\(3\)](file:///C:/Users/Admin/Downloads/vamsue_2010_2(44)_12%20(3)).
6. Офіційний сайт Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndc-ipr.com.ua/lenta/presentations/1/lenta15.html>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org>.
8. Перенчук О. П. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України в сучасних умовах / О. П. Перенчук // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. – Донецк: ДонНУ, 2009. – С. 420–425.

Стаття надійшла до редакції 11.09.2015.

Капалан С. М. Особенности развития внешнеэкономических связей регионов на современном этапе

В статье исследован процесс развития внешнеэкономической деятельности в Украине. Проведена рейтинговая оценка по показателям внешнеэкономических связей на региональном уровне Украины. Проанализированы динамика и структура объемов экспорта и импорта товаров по регионам Украины за январь–апрель 2014–2015 гг. Определены направления развития внешнеэкономических связей в регионах Украины, предусматривающие активизацию и повышение экспорта. Установлено, что эффективное развитие экспортной деятельности нуждается в наращивании экспортного потенциала, осуществлении модернизации производства инновационными средств-

вами и организации производства широкого спектра конкурентоспособной продукции отечественных и зарубежных производителей.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, региональные уровни, экспорт, импорт, анализ, динамика, структура, развитие.

Kaptalan S. Features of the Regions Foreign Economic Relations at the Present Stage

The article examines the development of the external economic activities in Ukraine, which are grouped in three stages: first – the Soviet years; second – the transition of the economy; the third phase – the period of the reform and development of the external economic activity and its administration in Ukraine. The rating indicators of the external economic relations at the regional level of Ukraine in 2014–2015 are estimated; the results demonstrate that advanced regions, including Donetsk region, Luhansk region, Kherson region in modern conditions fell almost to the last position. The dynamics and structure of Ukraine exports and imports of goods by regions are analyzed; the results of the research showed the development of the western regions and depression of the eastern regions. The interdependence of the exports and imports is determined; the import growth leads to incensement of the exports and vice versa. The directions of the foreign economic relations in the regions of Ukraine are defined. It is emphasized that effective development of the exports requires the extension of the export potential, the modernization of the production by innovative instruments and organization of production of a wide range of competitive products by domestic firms and production of the leading foreign manufacturers, especially in electronics, electrical engineering and communications. The importance of measures that include the development and increment of the regional exports is characterized; thus includes: the conduction of the systematic researches and analysis of the export potential of the regions, the dynamics of their competitive advantages, trends in the development of the trade and political situation of the world market; the determination of the export development priorities for the coming year; the monitoring and analysis of the enterprises export activities to identify and eliminate problems and obstacles of their development through the effective support by public bodies at all levels; the harmonization of the measures of the external economic activity, the examination of the laws and other legal documents in terms of their impact on the development of the enterprises export activities; the coordination of the measures to stimulate exports, provided by the programs of the regional and national economic development and their submit to the Verkhovna Rada of Ukraine simultaneously with the draft state budget.

Key words: foreign economic relations, regional level, export, import, analysis, dynamics, structure, development.

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 330.142.4+519.766.2(075)

М. Ю. Паршинааспірант
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

Запропоновано використання методу нечіткої логіки для моделювання ефективності використання потенціалу регіону. Розроблено концептуальний підхід до нечіткого моделювання ефективності використання потенціалу регіону. Здійснено формування нечітких лінгвістичних змінних, визначено діапазони їх змін з урахуванням зазначених рівнів. Здійснено побудову імітаційної моделі з наданням функцій належності лінгвістичних змінних. Записано базу логічних правил для формування комплексного показника ефективності використання потенціалу регіону. Отримано результати нечіткого моделювання за умов зміни різних змінних, що дає змогу сформулювати основу прийняття рішень з підвищення рівня ефективності використання потенціалу регіону.

Ключові слова: потенціал регіону, ефективність використання, моделювання, нечітка логіка.

I. Вступ

Питання регіонального розвитку в сучасних умовах економічної глобалізації набувають особливого значення. Значну кількість сучасних наукових робіт українських і зарубіжних вчених присвячено проблемі оцінювання, формування та управління потенціалом економічних систем різних рівнів.

Однак результати проведених досліджень свідчать про відсутність наукових робіт, у яких питання ефективності використання потенціалу регіону розглянуто на системному рівні з використанням сучасних методів обробки економічної інформації та формування на цій основі наукового обґрунтування стратегічних рішень з управління потенціалом та його складових. Вирішення таких питань потребує розробки нових науково-методичних підходів до моделювання ефективності використання потенціалу регіону з використанням сучасних методів обробки неструктурованої та нечіткої інформації, економіко-математичних методів і моделей системної динаміки.

Використання методів та моделей системної динаміки [1; 2] надасть можливість врахувати динамічні зміни зовнішнього середовища, що є актуальним для сучасних умов економічної глобалізації та сформулювати основу обґрунтованого прийняття рішень з підвищення ефективності використання потенціалу регіону.

Зазначимо, що за наявності значної кількості неструктурованої інформації та невизначеності [3], доцільним є запровадження методології нечіткого моделювання [1; 4] – нового на-

пряму використання наукоємних технологій для вирішення практичних задач сучасної економіки.

В основу реалізації методів нечіткого моделювання покладено нечітку логіку [2; 3; 5], яка більш природним засобом описує характер мислення людини порівняно з традиційними формально-логічними системами. Тому саме використання цих методів в умовах нечіткої інформації надає змогу побудувати модель управління ефективністю використання потенціалу регіону, яка найбільш адекватно дасть змогу відобразити різні аспекти невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в розробці концептуального підходу до моделювання ефективності використання потенціалу регіону та проведення досліджень на основі побудови нечітких моделей.

III. Результати

За результатами досліджень ефективності функціонування економічних систем зазначено, що вчені використовують декілька наукових підходів та визначають відповідні кількісні показники [6]. Однак слід зазначити, що при оцінюванні потенціалу та визначенні високого, низького та середнього рівня потенціалу будь-якої економічної системи маємо справу з нечіткою інформацією. Кожна інформація, віднесена до класу точної інформації, за своєю сутністю є також не зовсім точною, оскільки її розрахунки ґрунтуються на статистичній інформації, яка, як відомо [1; 2; 3], також містить деякі неточності.

У зв'язку з цим з метою обробки цієї інформації доцільним є використання апарату нечітких множин, нечіткої логіки та нечіткого моде-

лювання [1; 2, с. 5–21; 3, с. 172–215], що дасть змогу на системному рівні визначити комплексний показник та сформуванати систему обґрунтування управлінських рішень за умов, коли традиційні методи є недостатньо ефективними, або загалом їх використання є недоцільним у разі недостатніх обсягів інформації. Використання теорії нечітких множин, яку засновано американським математиком, професором Каліфорнійського університету Лотфи Заде [2; 3] дає змогу обробити інформацію будь-якого виду та створити основу щодо обґрунтованого прийняття рішень.

Проведені дослідження свідчать, що на сьогодні використання теорії нечітких множин є надзвичайно поширеним явищем при дослідженні складних систем різної природи. Підтвердженням цього є відомі в сучасному світі наукові досягнення в галузі штучного інтелекту з використанням нечітких множин та нейронних мереж, а також відповідне динамічне зростання наукових публікацій [1, с. 19–24]. Значущість концептуальних положень теорії нечітких множин, зазначена та підтримана науковим співтовариством, отримала розвиток та практичну реалізацію різноманітними промисловими компаніями. Відомі також результати досліджень з використанням апарату Fuzzy Logic та апарату Fuzzy Clusters у галузі економіки, зокрема при визначенні рівня економічного розвитку країн та регіонів [7, с. 293–310; 8, с. 52–66].

В основу відомих промислових розробок у галузі штучного інтелекту та при проведенні досліджень з використанням методології нечітких множин покладено нечіткі моделі. Як відомо, під нечіткою моделлю розуміють інформаційно-логічну модель системи, побудовану на основі нечітких множин та нечіткої логіки [4, с. 24].

Враховуючи світовий досвід, вважаємо доцільним використання цієї методології при моделюванні економічних систем. Запровадження концептуальних аспектів теорії нечітких множин та сучасного апарату її реалізації надасть можливість сформуванати нові наукові підходи до проведення досліджень ефективності використання потенціалу регіону та на системному рівні визначити вплив можливих змін у динаміці сформованої системи економічних показників. Ґрунтуючись на сформованій у роботі [6, с. 111–120] системі показників та використовуючи апарат нечітких множин та нечіткої логіки [1; 4; 5], розроблено концептуальний підхід до нечіткого моделювання ефективності використання потенціалу регіону, який поєднує у логічній послідовності п'ять взаємопов'язаних етапів (рис. 1).

Головне призначення першого етапу полягає в логічному осмисленні проблемної ситуації в контексті методології нечіткого моделювання. Метою другого етапу є побудова інформаційної, аналітичної та імітаційної моделей оцінювання ефективності використання потенціалу регіону із запровадженням методів структури-

зації економічної інформації. Структуризація передбачає визначення та подальше уточнення границь кількісних оцінок всіх складових, покладених в основу аналізу ефективності використання потенціалу регіону. Відповідну інформацію доцільно подати у формі моделі з використанням формально-логічної мови. Вся доступна інформація щодо вирішення зазначеної проблеми має бути наданою у вигляді певної інформаційно-логічної моделі.

З метою формування інформаційно-логічної моделі ефективності використання потенціалу регіону були систематизовані групи показників та сформовані такі групи оцінювання ефективності використання потенціалу регіону: оцінювання загального рівня за узагальнюючими показниками; оцінювання за показниками живої праці; оцінювання за показниками здійсненої праці (минулої праці) та оцінювання за показниками інвестиційної діяльності. З метою розрахунку цих показників сформовано інформаційну модель, яка містить найбільш загальну інформацію у вигляді баз даних з економічною інформацією за регіонами України та відображає структурні взаємозв'язки між групами економічних показників. Однак ефективне використання запропонованої системи показників є можливим тільки за умов їх поєднання до відповідної системи, яка дасть змогу отримати системну оцінку ефективності використання потенціалу регіону на основі сформованої аналітичної моделі.

З метою побудови імітаційної моделі, яка безпосередньо реалізує інформаційно-логічну модель у спеціально передбаченій формі для проведення досліджень з використанням комп'ютера здійснено формування нечітких лінгвістичних змінних. Як відомо, лінгвістичною змінною є змінна (яка може бути як вхідною, так і вихідною) з лінгвістичними значеннями, які відображають якісні оцінки [1, с. 27]. В якості вхідних лінгвістичних змінних будемо використовувати такі: комплексний показник живої праці (λ); комплексний показник минулої праці (β) та комплексний показник інвестиційної діяльності (γ). В якості вихідної лінгвістичної змінної отримуємо комплексний показник ефективності використання потенціалу регіону.

Під час оцінювання ефективності використання потенціалу регіону за трьома рівнями, зокрема “низький”, “середній” та “високий” відповідно до теорії нечітких множин, використані три так звані інформаційні гранули [1, с. 14]. З метою проведення більш детальних досліджень вважаємо доцільним ввести чотири або п'ять інформаційних гранул, а саме “дуже низький”, “низький”, “середній”, “високий” і “дуже високий” та підвищити таким чином точність оцінювання. Таким чином, гранульованість інформації будемо визначати за допомогою ширини відповідної гранули.

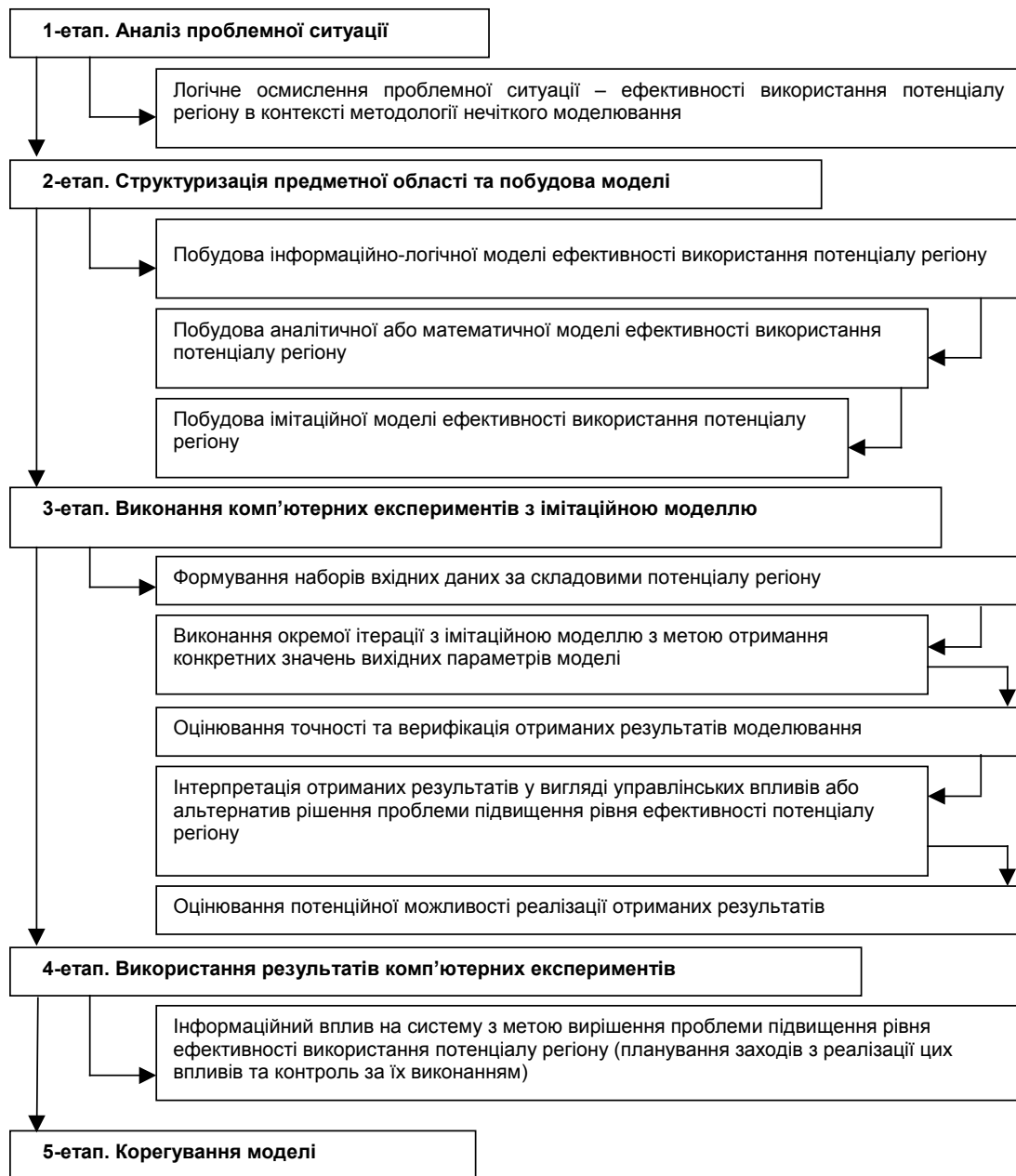


Рис. 1. Концептуальний підхід до нечіткого моделювання ефективності використання потенціалу регіону

Як відомо, з метою визначення лінгвістичної змінної використовується лінгвістична терм-множина [1, с. 29]. В якості терм-множини лінгвістичної змінної λ (множини її значень) використовуємо множину $T1 = \{\text{"низький рівень"}, \text{"середній рівень"}, \text{"високий рівень"}\}$. В якості терм-множини лінгвістичної змінної β використовуємо множину

$T2$ та в якості терм-множини лінгвістичної змінної γ – множину $T3$ з аналогічним виглядом $T2$, $T3 = \{\text{"низький рівень"}, \text{"середній рівень"}, \text{"високий рівень"}\}$. Діапазони змін нечітких множин вхідних лінгвістичних змінних α , β та γ , отримані на основі обробки статистичної інформації [9] надано у табл. 1.

Таблиця 1

Діапазони змін нечітких множин вхідних лінгвістичних змінних

Вхідні лінгвістичні змінні	Рівні та їх діапазони		
	Низький (<i>Low</i>)	Середній (<i>Middle</i>)	Високий (<i>High</i>)
α (LivWork)	$0 \div 3,2$	$3 \div 5,7$	$5,5 \div 8$
β (PastWork)	$0 \div 0,8$	$0,65 \div 1,4$	$1,2 \div 2$
γ (Investments)	$0 \div 1,1$	$0,95 \div 2,1$	$1,95 \div 3$

Слід зазначити, що більш високий ступінь гранульованості інформації може привести до скорочення обсягів інформації, яку потрібно аналізувати, а також до підвищення ступеня

обробки алгоритмів [1, с. 15]. Однак, з метою підвищення точності оцінки вихідного показника – комплексного показника ефективності використання потенціалу регіону, використовуємо

множину з чотирма інформаційними гранулами $T4=\{\text{“дуже низький рівень”}, \text{“низький рівень”}, \text{“середній рівень”}, \text{“високий рівень”}\}$. Діапазони

змін нечітких множин лінгвістичних змінних вихідного показника ефективності використання потенціалу регіону *IntIndexPot* надано у табл. 2.

Таблиця 2

Діапазони змін нечіткої множини лінгвістичної змінної вихідного показника

Вихідна лінгвістична змінна	Рівні та їх діапазони			
	Дуже низький (Very Low)	Низький (Low)	Середній (Middle)	Високий (High)
(IntIndexPot)	0 ÷ 2,75	2,5 ÷ 5,6	5,4 ÷ 8,4	8,2 ÷ 11

На основі визначених діапазонів змін нечітких множин надано математичне визначення

лінгвістичних змінних на кожному рівні у табл. 3.

Таблиця 3

Визначення лінгвістичних змінних

Комплексний показник живої праці α (LivWork)	
Low Middle High	$\left\{ \begin{array}{ll} 1 & x \leq 1.5 \\ \frac{3.2-x}{3.2} & 1.5 \leq x \leq 3.2 \\ \frac{1.7}{3.2} & 3.2 \leq x \end{array} \right\} \left\{ \begin{array}{ll} 0 & x \leq 3 \\ \frac{x-2.5}{1.4} & 2.5 \leq x \leq 3.9 \\ 1 & 3.9 \leq x \leq 4.8 \\ \frac{6-x}{1.2} & 4.8 \leq x \leq 6 \\ 0 & 6 \leq x \end{array} \right\} \left\{ \begin{array}{ll} 0 & x \leq 5 \\ \frac{x-5}{2} & 5 \leq x \leq 7 \\ 1 & 7 \leq x \end{array} \right\}$
Комплексний показник минулої праці β (PastWork)	
Low Middle High	$\left\{ \begin{array}{ll} 1 & x \leq 0.25 \\ \frac{0.8-x}{0.55} & 0.25 \leq x \leq 0.8 \\ 0 & 0.8 \leq x \end{array} \right\} \left\{ \begin{array}{ll} 0 & x \leq 0.45 \\ \frac{x-0.45}{0.45} & 0.45 \leq x \leq 0.9 \\ 1 & 0.9 \leq x \leq 1.15 \\ \frac{1.6-x}{0.45} & 1.15 \leq x \leq 1.6 \\ 0 & 1.6 \leq x \end{array} \right\} \left\{ \begin{array}{ll} 0 & x \leq 1.2 \\ \frac{x-1.2}{0.47} & 1.2 \leq x \leq 1.67 \\ 1 & 1.67 \leq x \end{array} \right\}$
Комплексний показник інвестиційної діяльності γ (Investments)	
Low Middle High	$\left\{ \begin{array}{ll} 1 & x \leq 0.3 \\ \frac{1.1-x}{0.8} & 0.3 \leq x \leq 1.1 \\ 0 & 1.1 \leq x \end{array} \right\} \left\{ \begin{array}{ll} 0 & x \leq 0.75 \\ \frac{x-0.75}{0.58} & 0.75 \leq x \leq 1.33 \\ 1 & 1.33 \leq x \leq 1.72 \\ \frac{2.4-x}{0.68} & 1.72 \leq x \leq 2.4 \\ 0 & 2.4 \leq x \end{array} \right\} \left\{ \begin{array}{ll} 0 & x \leq 1.95 \\ \frac{x-1.95}{0.75} & 1.95 \leq x \leq 2.7 \\ 1 & 2.7 \leq x \end{array} \right\}$

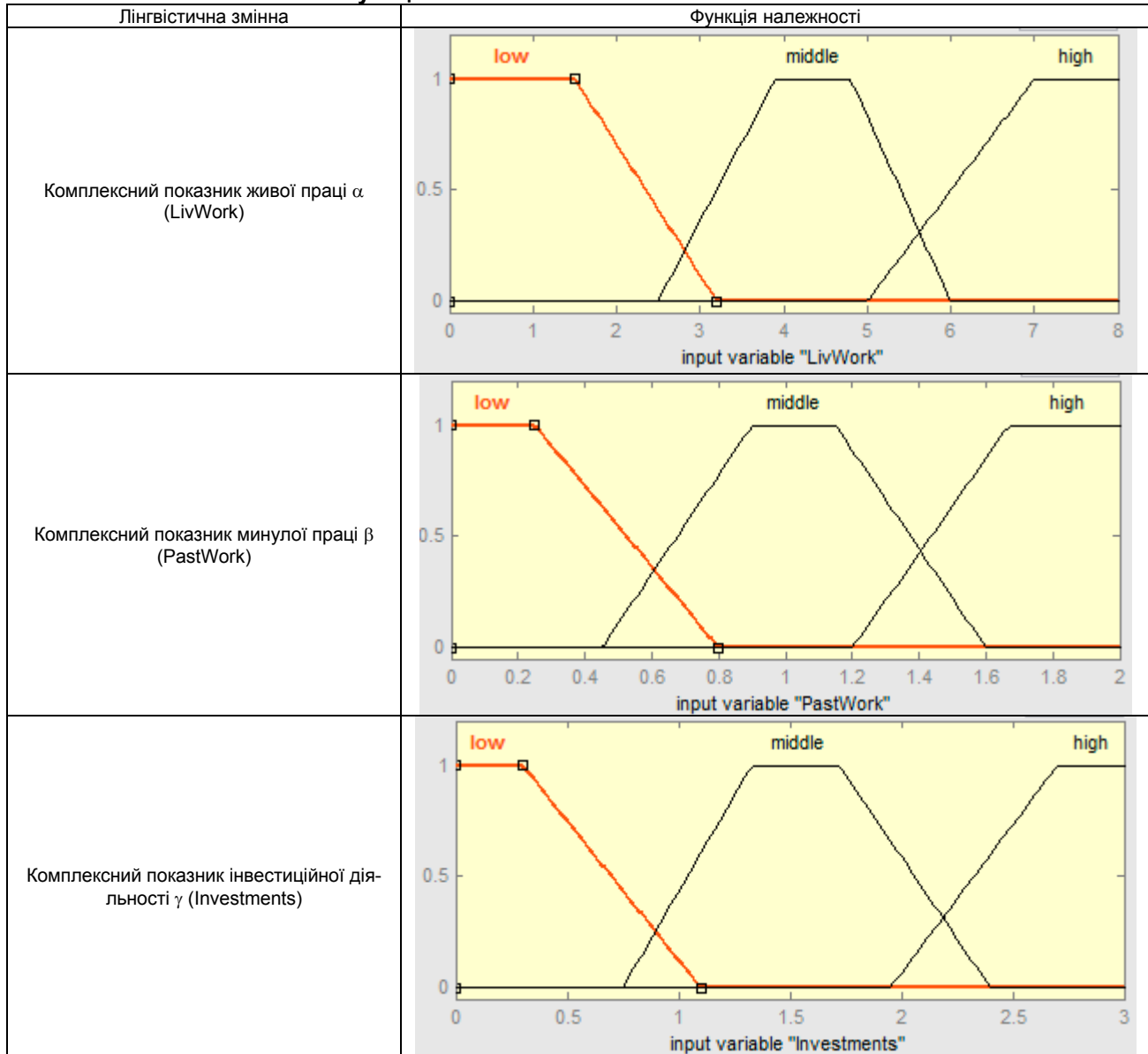
На наступному здійснено побудову функцій належності, які, дають змогу зіставити деякі числа з інтервалу $[0, 1]$ у відповідність кожного значення заданої лінгвістичної змінної x [1, с. 31]. У табл. 4 надано функції належності у графічному вигляді, які побудовані у середовищі пакету Fuzzy Logic Toolbox.3 метою отримання комплексного показника ефективності використання потенціалу регіону використано процедуру фазифікації, що перетворює чіткі величини, які виміряні на виході об'єкта керування, у нечіткі величини, що описані лінгвістичними змінними у базі правил [1, с. 179; 5]. Елемент нечіткого виводу використовує нечіткі умовні правила типу “if – then”, які формуються на основі правил для перетворення нечітких вхідних даних у необхідні управлінські впливи, які також носять нечіткий характер. Елемент дефазифікації здійснює перетворення нечітких

даних з виходу елемента нечіткого виводу у чітку величину, яка надалі використовується для прийняття управлінських рішень [1, с. 182; 5].

База правил має важливе значення у формуванні поверхні оклику результуючого показника. У загальному випадку база правил системи нечіткого виводу призначена для формального подання емпіричних знань експертів у тій чи іншій предметній галузі у формі нечітких правил. Таким чином, база нечітких правил системи нечіткого виводу – це система нечітких правил, яка відображає знання експертів про методи управління об'єктом у різних ситуаціях з урахуванням характеру його функціонування у різних умовах, тобто містить таким чином формалізовані знання. Враховуючи думки експертів нами сформовано базу логічних правил для формування комплексного показника ефективності використання потенціалу регіону (табл. 5).

Таблиця 4

Функції належності лінгвістичних змінних



Таблиця 5

База логічних правил для формування комплексного показника ефективності використання потенціалу регіону

Рівень показника	Логічні правила
Дуже низький (Very Low)	If (LivWork is low) and (PastWork is low) and (Investments is low) then (IntIndexPot is VeryLow)
Низький (Low)	If (LivWork is low) and (PastWork is low) and (Investments is middle) then (IntIndexPot is low) If (LivWork is low) and (PastWork is middle) and (Investments is middle) then (IntIndexPot is low)
Середній (Middle)	If (LivWork is middle) and (PastWork is middle) and (Investments is middle) then (IntIndexPot is middle) If (LivWork is middle) and (PastWork is middle) and (Investments is high) then (IntIndexPot is middle) If (LivWork is high) and (PastWork is middle) and (Investments is middle) then (IntIndexPot is middle)
Високий (High)	If (LivWork is middle) and (PastWork is high) and (Investments is high) then (IntIndexPot is high) If (LivWork is high) and (PastWork is middle) and (Investments is high) then (IntIndexPot is high) If (LivWork is high) and (PastWork is high) and (Investments is high) then (IntIndexPot is high)

Реалізація етапу проведення комп'ютерних експериментів з моделлю в контексті методології нечіткого моделювання передбачає здійснення серії експериментів з моделлю у відповідній послідовності дій. На підставі сформованих баз даних здійснюється формування наборів вхідних даних за окремими складовими потенціалу регіону. На основі математичного ви-

значення лінгвістичних змінних здійснено побудову імітаційної моделі з використанням програми Fuzzy Logic пакету Fuzzy Logic Toolbox. На рівні виконання розрахунків передбачено здійснення окремої ітерації з імітаційною моделлю з метою отримання конкретних значень вихідних параметрів моделі. Оцінювання точності та верифікація отриманих результатів

здійснюється на основі перевірки узгодження окремих компонентів розрахунків з використанням аналітичної моделі. Інтерпретація отриманих результатів надається у вигляді управлінських впливів або альтернатив рішення проблеми з подальшим оцінюванням потенційної можливості реалізації отриманих результатів.

Процес нечіткого моделювання здійснено у середовищі MATLAB з використанням пакету розширення Fuzzy Logic Toolbox [4; 10]. Процес виводу результатуючих значень реалізується на основі найбільш поширеного алгоритму нечіткого виводу – алгоритму Мамдані.

Система MATLAB містить спеціальні засоби нечіткого моделювання та дає змогу виконува-

ти весь комплекс досліджень з розробки та застосування нечітких моделей. Формування лінгвістичних змінних і функцій належності їх термів у графічному режимі, а також візуалізація правил дають змогу суттєво зменшити трудомісткість розробки нечіткої моделі, знизити кількість можливих помилок і скоротити загальний час нечіткого моделювання. В процесі моделювання отримано залежності вихідної змінної від вхідних змінних, підтвердженням якої є вид поверхні відклику. На рис. 2. у графічному вигляді надано функцію належності та результати моделювання комплексного показника ефективності використання потенціалу регіону.

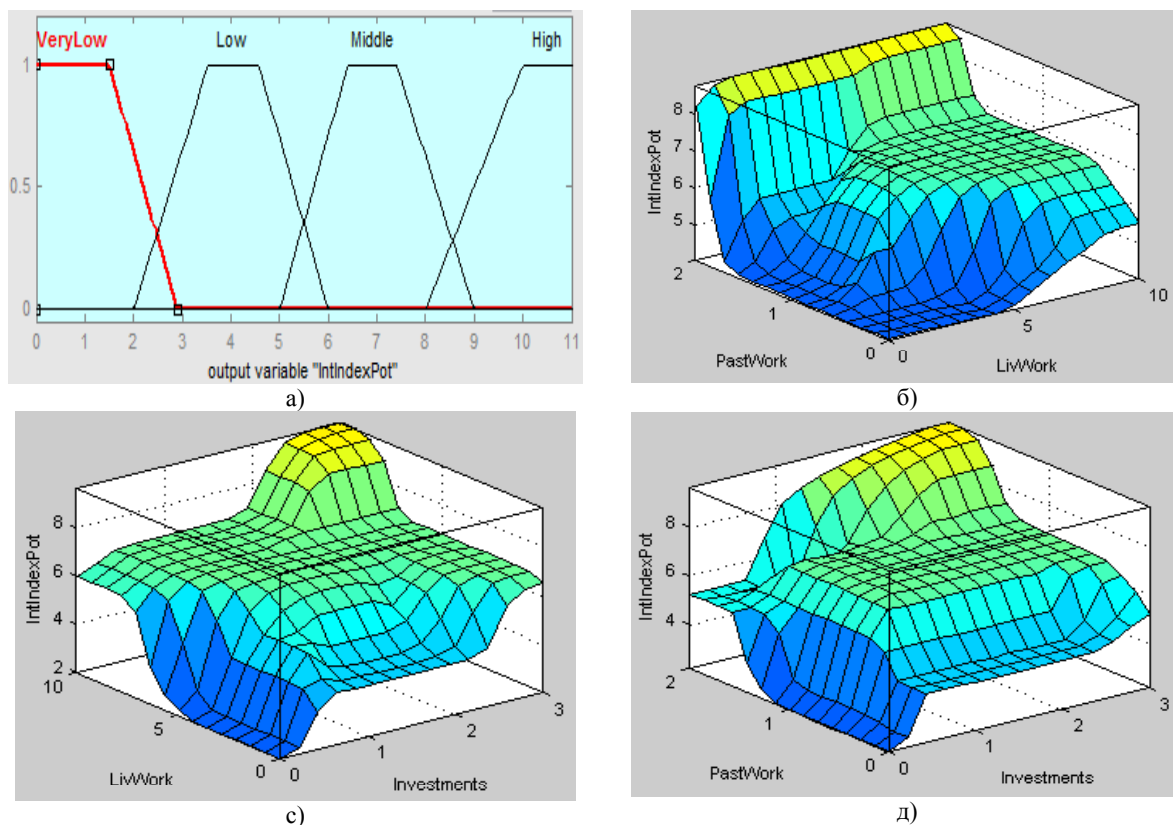


Рис. 2. Функція належності та результати моделювання комплексного показника ефективності використання потенціалу регіону*

*а) функція належності; б) результати моделювання, вхідні змінні – показники живої праці та показники минулої праці; в) результати моделювання, вхідні змінні – показники живої праці та показники інвестиційної діяльності; д) результати моделювання, вхідні змінні – показники минулої праці та показники інвестиційної діяльності.

З метою апробації розробленої моделі та процедури нечіткого моделювання був проведений аналіз результатів нечіткого виводу при різних значеннях вхідних змінних та завдяки використанню аналітичної моделі здійснено перевірку точності.

IV. Висновки

Запропонований підхід доцільно покласти в основу розробки експертних систем стратегічного управління потенціалом регіонів.

Завдяки використанню таких систем мають бути отримані науково обґрунтовані рішення з урахуванням регіональних особливостей та знайдені, таким чином, умови ефективного використання потенціалу регіональних економіч-

них систем. Результати досліджень, отримані внаслідок нечіткого моделювання доцільно покласти в основу стратегічного управління та наукового обґрунтування стратегічних рішень.

Подальші дослідження спрямовані на розробку експертної системи формування управлінських рішень для підвищення ефективності використання потенціалу регіону.

Список використаної літератури

1. Пегат А. Нечеткое моделирование и управление / А. Пегат ; пер. с англ. – 2-е изд. – Москва : БИНОМ : Лаборатория знаний, 2013. – 798 с.
2. Заде Л. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия ре-

- шений / Л. Заде // Математика сегодня / пер. с англ. – Москва : Знание, 1974. – Вып. 7. – С. 5–21. – (Новое в жизни, науке, технике. Серия “Математика, кибернетика”).
3. Заде Л. Принятие решений в расплывчатых условиях / Л. Заде // Вопросы анализа и процедуры принятия решений / под ред. И. Ф. Шахнова ; предисл. Г. С. Поспелова. – Москва : Мир, 1976. – С. 172–215.
 4. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А. В. Леоненков. – Санкт-Петербург : БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.
 5. Нечітка логіка. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
 6. Паршина М. Ю. Комплексний підхід до оцінки ефективності використання потенціалу регіону / М. Ю. Паршина // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2015. – № 95. – С. 111–120.
 7. Stojić G. Using Fuzzy Logic for evaluating the level of countries (regions) economic development / Gordan Stojić // PANOECONOMICUS. – 2012. – № 3. – P. 293–310.
 8. Navitskaya K. Analysis of regional investment position using Fuzzy Clusters / Katsiaryna Navitskaya // Intellectual Economics. – 2014. – Vol. 8. – № 2 (20). – P. 52–65.
 9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 10. Дьяконов В. П. MATLAB 6.5 SP1/7 + Simulink 5/6. Основы применения / В. П. Дьяконов. – Москва : СОЛОН-Пресс, 2005. – 800 с.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2015.

Паршина М. Ю. Моделирование эффективности использования потенциала региона с использованием нечеткой логики

Для моделирования эффективности использования потенциала региона предложен метод нечеткой логики. Разработан концептуальный подход к нечеткому моделированию эффективности использования потенциала региона. Осуществлено формирование нечетких лингвистических переменных, определены диапазоны их изменений с учетом установленных уровней. Разработана имитационная модель с представлением функций принадлежности лингвистических переменных. Для формирования комплексного показателя эффективности использования потенциала региона записана база логических правил. Получены результаты нечеткого моделирования при условиях изменения различных переменных, что позволяет сформировать основу принятия решений по повышению уровня эффективности использования потенциала региона.

Ключевые слова: потенциал региона, эффективность использования, моделирование, нечеткая логика.

Parshina M. Modeling of Efficiency of the Region Potential Use by Fuzzy Logic

The questions of regional development in the modern conditions of economic globalization are of special significance. By conducted researches we show that we do not have advanced studies in which the research questions of efficiency of the region potential use at the system level are considered. We must use new approaches for the work with the unstructured and unclear information.

The use of fuzzy logic method for the modeling of efficiency of the region potential use has been offered. The conceptual approach to the fuzzy modeling of efficiency of the region potential use has been developed.

Approach combines five stages in the logical sequence. The purpose of the first stage is the logical comprehension of problem of efficiency of the region potential use in the context of methodology of unclear modeling. The structure of subject and the construction of simulation model have been carried out on the second stage. The structure of subject foresees determination and clarification of quantitative estimations of all components which are used in the estimation process of efficiency of the region potential use. The third stage forsee the computer experiments implementation with the simulation model. The purpose of the fourth stage is the use of computer experiment results.

The informative influences on the regional system must be certain on this stage for the problem decision of the increase of efficiency level of the region potential use.

Forming of fuzzy linguistic variables has been carried out and the ranges of their changes have been determined taking into account the noted levels. Mathematical determinations of the linguistic variables at every level have been given.

Indices of the living labour, the past labour and the investment performance indicator as entrance linguistic variables have been used. The output linguistic variable is the efficiency complex index of the region potential use.

The construction of simulation model with the membership functions of linguistic variables has been carried out. The base of logical rules for complex index forming of efficiency of the region potential use has been described. The results of the fuzzy modelling at the change terms of different variables have been obtained, that allows to form the basis for decision making in direction of efficiency level increase of the region potential use.

Key words: potential of region, efficiency of the use, modelling, fuzzy logic.

Д. І. Савушкін

аспірант

Бердянський університет менеджменту і бізнесу

СИСТЕМНІ ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЕФЕКТИ В КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У сучасній світовій економіці курортні рекреації – одна з високоприбуткових сфер господарювання. Україна володіє потужним курортним і туристичним потенціалом, ефективно освоєння якого може принести реальну економічну вигоду. Для цього необхідним є формування системної концепції розвитку таких систем, обов'язковою складовою якої виступають системні трансформаційні ефекти. У дослідженні побудовано сукупність індикаторів, які дають змогу проаналізувати структурні зрушення в курортно-рекреаційній економіці при переході на нову стратегію розвитку. Виконано прогностичні розрахунки та отримано сценарії розвитку курортно-рекреаційного комплексу Приазов'я.

Ключові слова: курортно-рекреаційна економіка, економічні трансформації, системні трансформаційні ефекти, структурні зрушення, набір індикаторів.

I. Вступ

У сучасній світовій економіці курортно-рекреаційна та туристична діяльність – одна з високоприбуткових сфер, а також одна з тих, що найдинамічніше розвивається. Для багатьох країн це не лише постійно зростаюче джерело фінансових надходжень, а й за рахунок залучення мільйонів туристів джерело розвитку інфраструктури територій, створення додаткових робочих місць. Україна володіє потужним курортно-рекреаційним та туристичним потенціалом, ефективно використання якого може принести реальну економічну вигоду. Тому курортно-рекреаційна та туристична сфери в процесі ринкової трансформації економіки повинні зайняти одне з провідних місць у структурі господарського комплексу.

Однією з основних концепцій стратегічного планування курортно-рекреаційної діяльності, значення якої особливо зростає в умовах економічних трансформацій, є підвищення рівня взаємної підтримки всіх курортних, рекреаційних і туристичних організацій курортно-рекреаційного комплексу. Постає необхідність формувати стратегії розвитку на базі отримання додаткових системних трансформаційних ефектів. Виявлення й використання системних трансформаційних ефектів допомагає виявити раціональні мотиви трансформації курортно-рекреаційного комплексу, об'єднання напрямів діяльності окремих курортних і туристичних організацій у його межах, а також інші форми розширення курортно-рекреаційної сфери [1, 2]. Такий підхід до розвитку повинен орієнтуватися не лише на максимальне використання наявного туристично-рекреаційного потенціалу, а й на додаткові можливості зростання ефективності, що відкриваються в умовах економічних трансформацій [3].

Значний науковий вклад у формування теорії системних ефектів при дослідженні механі-

змів трансформації економічних структур, структурних криз внесли представники різних шкіл і напрямів економічної думки. Теоретичні положення досліджень Дж. Ван Дейна, М. Пората, Р. Рейча, П. Самуельсона, Дж. Форрестера, Д. Фрімена, Й. Шумпетера стали відправними точками для подальших досліджень в області структурних зрушень, сприяли глибшому розумінню економічних трансформацій, зокрема, в курортно-рекреаційній сфері [4]. Проте дискусійними залишаються проблеми формування структурного контура в період трансформації національної економіки.

II. Постановка завдання

Економічні трансформації курортно-туристичної економіки являють собою масштабні та глибокі перетворення системного характеру. Вони мають свої закономірності та ефекти, виявлення яких дає змогу не тільки оцінити їх сучасний стан, а й прогнозувати тенденції розвитку. Трансформаційні процеси відображаються в структурних зрушеннях як у споживанні, так і у виробництві курортно-рекреаційних продуктів. Таким чином, виникає необхідність обґрунтувати зміст системних трансформаційних ефектів у курортно-рекреаційній економіці, пояснити їх роль у структурній перебудові національної економічної системи та розвитку курортно-рекреаційної сфери на їх основі.

Метою статті є аналіз і прогнозування трансформаційних структурних зрушень у курортно-рекреаційній економіці при переході на нову стратегію розвитку, яка передбачає переважне надання курортно-рекреаційних послуг, інтегрованих з індустріями відпочинку й туризму.

III. Результати

Проведення досліджень структурних зрушень у курортно-рекреаційній економіці ґрунтується на дослідницькій парадигмі, яка полягає у трактуванні феномена економічної трансформації як трансформації багатовимірної структури економічної системи, що адекватно відображає зміни її стану. Перетворення структури

економічної системи супроводжуються появою додаткових системних трансформаційних ефектів. Відповідно до мети досліджень, під системними трансформаційними ефектами розуміємо ефекти, викликані зміною принципів функціонування курортно-рекреаційної системи на основі трансформації її структури, що призводять до додаткових можливостей зростання її ефективності.

Одним із проблемних моментів є можливість оцінити самі ефекти різноманітних структурних взаємодій у процесі трансформації курортно-рекреаційної системи. Вивчаючи існуючі економічні теорії [5; 6] можна зробити висновки, що універсального критерію для оцінювання таких ефектів не існує. Вихід із становища полягає в оцінюванні системних ефектів взаємодій структурних змінних шляхом виявлення об'єктивних каузальних зв'язків між ними. Для цього правомірно, користуючись методологією загальної теорії систем, розподілити всі структурні змінні, які відображають процес системної економічної трансформації, на "вхідні" та "вихідні". До перших відносять змінні, що є першопричинами структурних перетворень у курортно-рекреаційних системах, до других – змінні, що відображають наслідки цих перетворень.

Ефекти взаємодії вихідних і вхідних трансформаційних змінних завжди проявляються в зміні ресурсних випусків і ресурсних витрат за різними секторами економіки і, в кінцевому рахунку, агрегованих індикаторів у межах всієї національної економічної системи. Тим самим, дослідження системних трансформаційних ефектів виявляється реальним на основі зіставлення результатів і витрат у їх ресурсному вимірі за всіма ланцюжками структурних взаємодій, з урахуванням цільових індикаторів розвитку всієї економічної системи [7].

Зрештою, послідовне застосування трансформаційного підходу передбачає квантифіковане зіставлення результатів і витрат при дослідженні конкретних структурних взаємодій у курортно-рекреаційних системах, у їх природній послідовності, зумовленій структурою такої системи. Завдяки цьому, стає можливим більш якісне оцінювання кумулятивних ефектів різноманітних трансформаційних чинників у курортно-рекреаційній системі.

Одним із системних ефектів як результату системної економічної трансформації в курортно-рекреаційних системах є ефект основних структурних зрушень – технологічних, ресурсних та організаційно-поведінкових – в органічному взаємозв'язку. Слід зазначити, що структурний аспект розвитку проявляється як за посередництвом кількісного зростання, так і через певні якісні зміни в курортно-рекреаційній економіці. На нашу думку, саме розуміння зрушень найбільшою мірою відображає характер трансформаційних процесів, які відбуваються в курортно-рекреаційних структурах. Відповідно

до цілей дослідження, під структурним зрушеннями будемо розуміти суттєві зміни внутрішньої побудови курортно-рекреаційної системи, взаємозв'язків між її елементами, законів цих взаємозв'язків, що приводить до зміни основних системних якостей.

Змістом структурних зрушень є зміна міжструктурних і міжсистемних зв'язків, а також основних характеристик (системних якостей) курортно-рекреаційної системи. Таким чином, структурне зрушення – це процес якісної зміни взаємозв'язків між порівняними елементами системи, зумовленими нерівномірною динамікою співвідношення їх кількісних характеристик, процес адаптації основоположних пропорцій до умов ендегенних і екзогенних змін курортно-рекреаційної системи.

Будь-які структурні зрушення можна виміряти, розглядаючи динаміку зміни питомої ваги й частку відповідного структурного елемента або показника в часі. Діапазон цих змін надзвичайно високий. Водночас, будь-яку зміну в економіці курортно-рекреаційної системи можна виміряти й описати за допомогою структурних зрушень. Основною особливістю дослідження кількісних характеристик структурних зрушень у курортно-рекреаційній економіці є те, що їх можна розглядати як з боку натурально-речової, так і вартісної складової.

Конкретизуємо поняття структурного зрушення в курортно-рекреаційній економіці. Справа в тому, що в основі будь-якого зрушення в такій структурі лежить зрушення в системі інтересів як господарюючого суб'єкта або їх груп, так і окремого індивіда, а самі зрушення постають у вигляді макро-, мезо- і мікрозрушень відповідно. Економічні інтереси являють собою спонукальні мотиви дій споживачів і усвідомлюються у вигляді курортно-рекреаційних потреб. Вони проявляють себе як рушійна сила дій індивідів. Різні інтереси й потреби членів суспільства внутрішньо пов'язані між собою і становлять одну цілісну систему. Відтак, елементарною одиницею будь-якого структурного зрушення в економіці є мікрозрушення, тобто зрушення в економічних інтересах і потребах індивіда. Саме на цьому рівні відбувається формування і задоволення більше 40% інтересів і потреб. Таким чином закладаються основи структурних зрушень у більш складних економічних сукупностях. Так, зрушення в структурі курортно-рекреаційних потреб індивідів детермінують зрушення в структурі курортно-рекреаційних підприємств і комплексів, які, у свою чергу, опосередковують зрушення в структурі галузей національної економіки, що в кінцевому підсумку призводить до зрушень у структурі економічних "центрів сили" на національному та світовому рівнях.

Таким чином, основною причиною структурних зрушень у курортно-рекреаційній економіці є розвиток системи суспільних потреб, їх зміни охоплюють структури платоспроможного попи-

ту економічних агентів, що, взаємодіючи з позицією, викликає ті чи інші зміни в структурі розміщення ресурсів, що характеризується певними структурними зрушеннями в економіці. Структурним зрушенням передують поступові кількісні накопичення структурних змін, які переходять у структурні зрушення, і можуть відбуватися в ситуації, коли є трансформація, але немає розвитку. Структурні зрушення мають інерційну природу та протікають поступово, поетапно, з різною інтенсивністю і синхронністю. Двожкий характер структурних зрушень виявляється в тому, що, з одного боку, вони виступають як результат певного розвитку структури курортно-рекреаційної економіки, з іншого – як певний процес, що приводить до структурної трансформації курортно-рекреаційної системи загалом [8].

Побудуємо набір індикаторів, які дають змогу проаналізувати структурні зрушення в курортно-рекреаційній економіці. Нехай $q_{jt} > 0$ – обсяг виробництва курортно-рекреаційного продукту j , періоду t у натуральному вигляді, $t = \overline{T_1, T_2}$, T_1 і T_2 – початок і кінець розглядаємого інтервалу часу, $j = \overline{1, n}$, n – кількість вироблених курортно-рекреаційних продуктів. Такі продукти в досліджуваному періоді продають за фіксованими цінами, $p'_j > 0$, $j = \overline{1, n}$. Сукупність $u_{jt} = q_{jt} p'_j > 0$, $j = \overline{1, n}$, вартостей обсягів виробництва q_{jt} у цінах p'_j позначимо v_t і назовемо вектором вартостей для періоду t .

Вектори вартостей для різних періодів можуть відрізнятися як довжиною, так і напрямком. Зіставлення довжин векторів вартостей дає змогу отримувати зведені індекси обсягів, а зіставлення їх напрямів – зведені індекси структурних зрушень. Згідно з таким підходом структура курортно-рекреаційної системи розглядається як сукупність пропорцій між елементами. Рух всієї системи описується зведеними індексами обсягів, а відносний рух обсягів виробництва курортно-рекреаційних продуктів всередині системи – описується індикаторами структурних зрушень. Зведений економічний індекс не відображає рівномірності або нерівномірності економічного зростання, індикатори структурних зрушень дають змогу виміряти ступінь нерівномірності економічної динаміки.

В економічній літературі запропоновано значну кількість різних зведених показників структурних зрушень [9]. Для цілей нашого дослідження будемо використовувати такі показники:

- ланцюговий індекс обсягів виробництва $i_t = \|v_t\| / \|v_{t-1}\|$, який показує співвідношення довжин векторів і дає зведену оцінку зміни

виробництва курортно-рекреаційних продуктів за час від $t-1$ до t ;

- ланцюговий індекс структурних зрушень

$$d_t = \left\| \frac{v_t}{\|v_t\|} - \frac{v_{t-1}}{\|v_{t-1}\|} \right\|, \text{ який показує відстань між}$$

напрямами векторів вартостей для поточного періоду t і попереднього, і дає змогу судити про структурні зрушення. Ланцюговий індекс структурних зрушень, заснований на зіставленні сусідніх періодів, надаючи зведену кількісну оцінку структурних зрушень на одному кроці за часом, дає змогу вирішувати задачу аналізу інтенсивності структурних зрушень у курортно-рекреаційній економіці. Тобто встановлювати, в якому з послідовних інтервалів часу структура сукупності піддавалася більш значній трансформації, а в якому – менш. Чим більший d_t , тим інтенсивніше відбуваються структурні зрушення, і навпаки;

- базисний індекс структурних зрушень

$$D_{t_1, t_2} = \left\| \frac{v_{t_2}}{\|v_{t_2}\|} - \frac{v_{t_1}}{\|v_{t_1}\|} \right\|, \text{ який показує відстань}$$

між напрямками векторів вартостей для двох будь-яких періодів і дає змогу судити про структурні зрушення, що відбулися за відповідний час.

Таким чином, зведені показники структурних зрушень d_t і D_{t_1, t_2} можуть бути подані як відстані між напрямками векторів вартостей у зіставні періоди, і як відносні заходи варіації індивідуальних індексів обсягів виробництва курортно-рекреаційних продуктів. Базисний індекс структурних зрушень, заснований на зіставленні довільних періодів, надаючи кількісну оцінку структурних зрушень за відповідний час, дає змогу вирішувати задачу аналізу поступовості структурних зрушень. Тобто встановлювати, якою мірою в основі структурних зрушень лежить тенденція, а якою мірою вони є лише результатом нерегулярних коливань. Чим більше D_{t_1, t_2} , тим сильніше змінилася структура виробництва, і навпаки. Разом з тим слід зазначити, що індекси структурних зрушень d_t і D_{t_1, t_2} , даючи змогу аналізувати інтенсивність і поступальність таких зрушень, не дають змоги вирішувати задачу аналізу спрямованості структурних зрушень, тобто не дають змоги встановлювати, чи покращилася структура курортно-рекреаційної системи, чи погіршилася або залишилася незмінною.

З метою вирішення зазначеної проблеми скористаємося індикатором якості структурних зрушень у курортно-рекреаційній економіці. Індекс якості структури визначимо у вигляді $G_t = \sum_j \alpha_j q_{jt} p'_j / \sum_j q_{jt} p'_j$. Значення G_t показує поточну якість структури виробництва ку-

рортно-рекреаційного продукту відповідно до введеного критерію. Зростанню G_t з плином часу та в результаті трансформацій відповідає поліпшення якості структури, зниженню – погіршення.

Ґрунтуючись на даних, поданих у джерелах [10; 11; 12], побудуємо зазначені індекси для курортно-рекреаційної економіки і проведемо їх аналіз. Динаміка національної курортно-рекреаційної економіки розглянутого періоду ($T_1 = 1995 - T_2 = 2015$) має чітко виражений характер перехідного процесу. Спочатку спостерігалася тенденція повільного спаду з пері-

одами невеликого зростання, потім мала місце тенденція прискорення спаду з переростанням у трансформаційну кризу (рис. 1, 2).

У нижній точці спаду (2015) інтенсивність виробництва курортно-рекреаційного продукту становить лише 37% від рівня 1995, тобто лікувально-відновлювальна діяльність скоротилася в 2,6 разу. Такий масштаб трансформаційної кризи зумовлений цілою низкою причин. Одна з загальносистемних причин полягає в тому, що чим складніша система, тим глибшої кризи вона зазнає при трансформаціях.



Рис. 1. Базисний індекс обсягів у цілому по курортно-рекреаційній сфері за період з $T_1 = 1995$ по $T_2 = 2015$ рр.

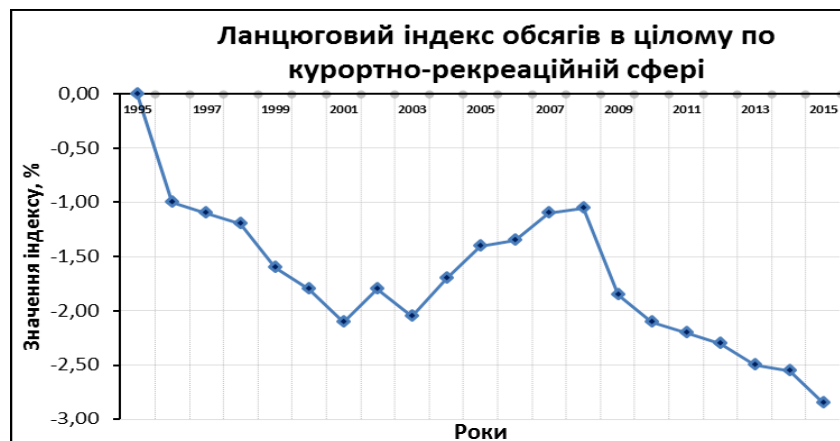


Рис. 2. Ланцюговий індекс обсягів у цілому по курортно-рекреаційній сфері і його тенденція за період з $T_1 = 1995$ по $T_2 = 2015$ рр.

Велика глибина трансформаційної кризи в курортно-рекреаційній економіці відображає велику складність донаціонального комплексу. Чим вищий рівень розвитку таких систем досягнутий раніше, тим більш глибшим має бути трансформаційна криза в них. У цьому полягає одна з відмінностей економічних трансформацій в Україні від інших країн. Інша причина такої ситуації полягає в істотних диспропорціях національної економіки, коли курортно-рекреаційній сфері не приділялося належної уваги. Водночас у розвинених ринкових сферах еко-

номіки курорти та туризм входять до числа основних бюджетотворювальних галузей. Ще однією причиною кризи є різке скорочення попиту на національні курортно-рекреаційні продукти, що зумовлено низькою платоспроможністю споживачів, якістю надаваних послуг, низькою конкурентоспроможністю українських здравниць і неперспективною стратегією розвитку.

На тлі загальної тенденції трансформаційної кризи спостерігаються малі цикли динаміки виробництва курортно-рекреаційних продуктів (рис. 2). Завдяки цим циклам криза розвива-

ється досить нерівномірно, поштовхами (рис. 1), періоди його різкого прискорення, змінювалися періодами короткочасної стабілізації та підйому. Наявність таких циклів не є типовим для стійких економік. Тому національна курортно-рекреаційна економіка може бути охарактеризована, як економіка швидких змін і це суттєво відрізняє її від існуючих стабільних економік. Таким чином, має місце ще один системний трансформаційний ефект.

Виходом з цієї ситуації є перехід на нову стратегію розвитку курортно-рекреаційної сфе-

ри, яка передбачає переважне надання курортно-рекреаційних послуг, інтегрованих з індустріями відпочинку й туризму. Такий перехід завжди супроводжується економічними трансформаціями, пов'язаними з перетворенням існуючої структури курортно-рекреаційних систем, і структурними зрушеннями в економіці. На рис. 3 наведено графік ланцюгового індексу структурних зрушень у виробництві курортно-рекреаційних продуктів d_t , який показує, як швидко в цьому випадку відбуваються структурні зміни.

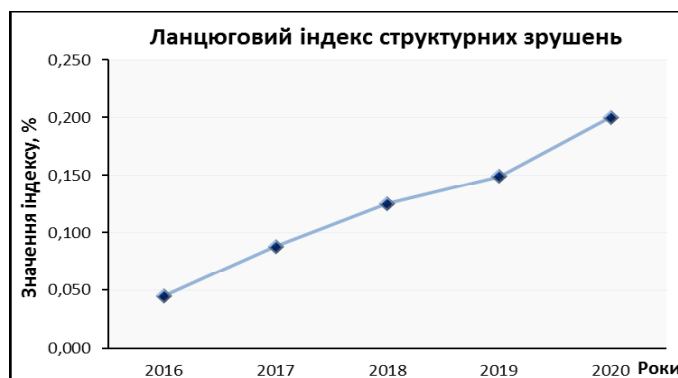


Рис. 3. Індекс інтенсивності структурних зрушень d_t

Згідно з рис. 3, інтенсифікація змін обсягу виробництва курортно-рекреаційних продуктів при переході на нову стратегію розвитку курортно-рекреаційної сфери супроводжується інтенсифікацією змін структури систем. Така динаміка підтверджує гіпотезу про існування ефекту зв'язку інтенсивності структурних зрушень з темпами змін обсягу виробництва курортно-рекреаційних продуктів. Разом з тим слід зазначити, що показник d_t не дає змоги повністю судити про те, чи відображає він процес інтенсивних поступальних структурних зрушень, чи

це просто наслідок нерегулярних коливань індивідуальних індексів.

В якості індикатора поступальних структурних зрушень будемо використовувати базисний індекс структурних зрушень D_{t_1, t_2} (рис. 4). Результати розрахунків, подані на рис. 4, показують, що у разі переходу на нову стратегію розвитку за аналізований період у курортно-рекреаційній сфері відбудуться значні зрушення у структурі виробництва курортно-рекреаційних продуктів.



Рис. 4. Базисний індекс структурних зрушень D_{t_1, t_2}

Зокрема, спостерігається тенденція до вилучення пропорцій виробництва від пропорцій, що існували до початку економічних трансформацій. Значення D_{t_1, t_2} демонструють значний масштаб такого видалення для всього аналізо-

ваного проміжку часу. Та обставина, що D_{t_1, t_2} зростає з ростом $|t_2 - t_1|$, вказує на наявність поступальних структурних зрушень на всьому розглянутому інтервалі часу.

Важливо відзначити, що в силу інваріантності D_{t_1, t_2} до пропорційної зміни усіх обсягів виробництва будь-якого із періодів t_1 та t_2 , вказане зростання D_{t_1, t_2} із зростанням $|t_2 - t_1|$ не є результатом зміни масштабу виробництва, а відображає зміну саме його пропорцій. Таким чином, динаміка виробництва курортно-рекреаційних продуктів є нерівномірною не тільки в короткостроковому, а й на всьому діапазоні розглянутого періоду, що, у свою чергу, свідчить про наявність потужних поступальних

структурних зрушень не тільки в короткостроковому, а й у довгостроковому періоді.

Для аналізу направленості структурних зрушень зробимо розрахунки та побудуємо графік індексу якості структури виробництва курортно-рекреаційних продуктів G_t (рис. 5). Динаміка G_t показує стійке зростання протягом аналізованого періоду. Отже, при переході на нову стратегію розвитку поліпшується якість структури системи, а виробництво інноваційних курортно-рекреаційних продуктів зростає випереджальними темпами.

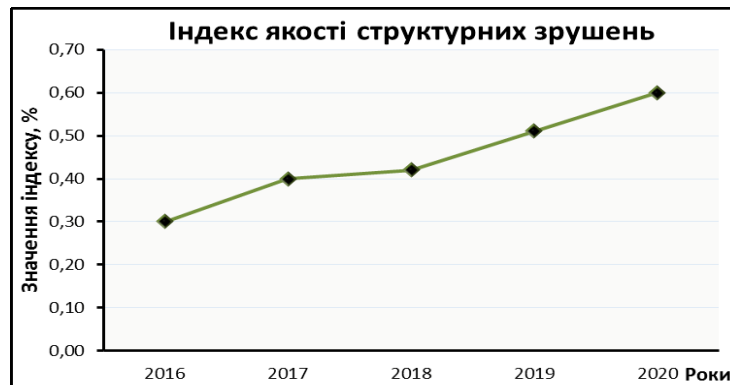


Рис. 5. Індекс якості структурних зрушень G_t

Таким чином, індекс якості підтверджує правильність вибору напряму проведення трансформацій. Трансформаційний процес у курортно-рекреаційній сфері повинен супроводжуватися структурними зрушеннями саме такої спрямованості й може розглядатися як ще один системний трансформаційний ефект.

IV. Висновки

Проведений аналіз показує, що одним з результатів економічних трансформацій у курортно-рекреаційній економіці є перехід на нову стратегію розвитку, тобто перехід від ринку продавця до ринку покупця. При цьому спостерігається зміна принципів функціонування курортно-рекреаційних систем – складова суть трансформаційної економіки. Це, у свою чергу, породжує численні системні трансформаційні ефекти, до числа яких, крім трансформаційної кризи, слід віднести й трансформаційні структурні зрушення. Крім того, спостерігаються численні більш приватні ефекти, які, в кінцевому підсумку, призводять до підвищення ефективності курортно-рекреаційних систем. Таким чином, можна говорити про складну систему трансформаційних ефектів, серед яких є як ефекти, специфіка яких полягає лише в кількісних відмінностях трансформаційної економіки від стійкої, так і ефекти, які передбачають існування якісних відмінностей між ними.

Список використаної літератури

1. Campbell A. Strategic synergy / A. Campbell, K. S. Luchs. – Washington : An International Thomson Publishing Company, 1998. – 520 p.

2. Лемешев М. Я. Оптимизация рекреационной деятельности / М. Я. Лемешев, О. А. Щербина. – Москва : Экономика, 2015. – 160 с.
3. Гидбут А. В. Курортно-рекреационное хозяйство (региональный аспект) / А. В. Гидбут, А. Г. Мезенцев. – Москва : Наука, 2014. – 237 с.
4. Barro R. J. Economic Growth in a Cross Section of Countries / R. J. Barro // The Quarterly Journal of Economics. – 2011. – Vol. 106. – № 2. – P. 407–443.
5. Мочерний С. В. Економічна теорія / С. В. Мочерний, М. В. Довженко. – Київ : Наукова думка, 2015. – 656 с.
6. Экономика Украины: стратегия и политика долгосрочного развития / под ред. В. М. Гееца. – Москва : Феникс, 2003. – 1008 с.
7. William A. Recreation and the Local Economy an Input-Output Model of a Recreation-Oriented Economy / A. William. – Graduate School of Business University of Wisconsin-Madison, 1970. – 68 p.
8. Минакир П. А. Системные трансформации в экономике / П. А. Минакир. – Владивосток : Дальнаук, 2011. – 536 с.
9. Яковец Ю. Тенденции структурных сдвигов в экономике / Ю. Яковец // Экономист. – 2006. – № 12. – С. 10–20.
10. Матеріали Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

11. Матеріали головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>.

12. Статистика UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unwto.org/index.php>.

Стаття надійшла до редакції 24.09.2015.

Савушкин Д. И. Системные трансформационные эффекты в курортно-рекреационной экономике

В современной мировой экономике курортные рекреации – одна из высокоприбыльных сфер хозяйствования. Украина владеет мощным курортным и туристическим потенциалом, эффективное освоение которого может принести реальную экономическую выгоду. Для этого необходимым является формирование системной концепции развития таких систем, неотъемлемой частью которой выступают системные трансформационные эффекты. В исследовании построена совокупность индикаторов, которая позволяет проанализировать структурные сдвиги в курортно-рекреационной экономике при переходе на новую стратегию развития. Выполнены прогнозные расчеты и получены сценарии развития курортно-рекреационного комплекса Приазовья.

Ключевые слова: курортно-рекреационная экономика, экономические трансформации, системные трансформационные эффекты, структурные сдвиги, набор индикаторов.

Savushkin D. System Transformational Effects in Resort-Recreation Economy

In modern world economy resort recreations – one of the most high-profitable spheres of managing. Ukraine owns the powerful resort and tourist potential, which effective development can bring a real economic benefit. Transformational processes are displayed in shifts in consumption, requirements and ways of their satisfaction. The market environment needs are in the form of demand and ways to meet them mediated by the market in the form of structural shifts. They are important for forecasting of behavior of the market of resort and tourist products. The content of structural shifts is change of interstructural and intersystem communications, and also the main characteristics (system qualities) of resort-recreation system. For this purpose, necessary is forming of system concept for the development of such systems, which are integral part of the system transformational effects.

One of the results of economic transformation in the resort economy is a transition to a new development strategy that is the transition from a seller's market to a buyer's market. Thus, change of the principles of functioning of resort-recreation systems – a compound essence of transformational economy is observed. It, in turn, generates numerous system transformational effects to which number, except transformational crisis, follow to carry and transformational structural shifts. Also, numerous private effects, which, finally, lead to increase of efficiency of resort-recreation systems, are observed. Thus, it is possible to speak about difficult system of transformational effects among which there are as effects, which specifics consist only in quantitative differences of transformational economy from market, and effects, which provide existence of qualitative differences between them. In research, set of indicators, which allow analysing structural shifts in resort-recreation economy upon transition to new strategy of development, is constructed. The structure of system is considered, as set of proportions between elements. The movement of all system is described by the reduced indexes of volumes, and the relative movement of production of resort-recreation products in system – is described by indicators of structural shifts. Expected calculations are executed and scenarios developments of a resort-recreation complex of Priazovye are gained.

Key words: resort-recreation economy, economic transformations, system transformation effects, structural shifts, set of indicators.

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 336.226.111+338.24

Н. А. Абрамченко

аспірант
Класичний приватний університет

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: МИНУЛЕ ТА СУЧАСНІСТЬ

У статті визначено спільні риси і відмінності у зарубіжному досвіді оподаткування фізичних осіб із метою його використання в Україні.

Встановлено, що оподаткування фізичних осіб, незважаючи на велике розмаїття його моделей (шедулярна і глобальна, пропорційна і прогресивна, ліберальна і жорстка), одночасно реалізує фіскальну, регуляторну та соціальну функції.

На основі критичної оцінки зарубіжного досвіду розроблено такі рекомендації для України: встановлення податкової соціальної пільги на рівні розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи; конкретизація норм, які регулюють надання податкової знижки; більш повна реалізація потенціалу прогресивного оподаткування доходів громадян; встановлення чітких правил і термінів подання податкової звітності; моніторинг і контроль доходів і майнового стану платника податків.

Ключові слова: оподаткування, фізичні особи, зарубіжний досвід, минуле, сучасність.

I. Вступ

Незважаючи на те, що в арсеналі держави зосереджено велику кількість важелів впливу на економічні процеси, щодо впливу на процеси залучення та використання факторів виробництва найбільш ефективним є оподаткування [2, с. 7]. Іноземні системи прямого оподаткування доходів фізичних осіб мають уже досить апробовану часом практику становлення та розвитку на базі глибокого усвідомлення кожним платником податку свого конституційного обов'язку – сплати податків [4].

Зарубіжний досвід свідчить, що в країнах з розвинутою економікою регуляторна функція податку на соціально-економічні процеси переважно закріплена за податком на прибуток підприємств, фіскальну функцію – виконує податок на доходи фізичних осіб [6, с. 355]. В Україні склалася ситуація “з точністю навпаки”. Крім цього, існуюче різноманіття аргументів проти підвищення податкового навантаження на доходи фізичних осіб пов'язано з тим, що в Україні велика питома вага бідного населення. На сьогодні в Україні сформувалася глибока поляризація доходів населення, внаслідок чого виникло принципово нове явище – глибоке розподілення суспільства на дуже багатих, багатих та бідних. Щодо середнього класу, який традиційно виступає основою стабільного розвитку будь-якого суспільства, то його частка незначна та не може бути достатньою гарантією безпечного розвитку. Гострота проблеми зумовлює підвищену увагу до неї науковців. У

працях В. Башко, Т. Вовк, О. Водянніков, Т. Єфименко, І. Коноваленко [1], В. Небильцова, Н. Остапенко [5], Я. Петракова, А. Соколовської, О. Тимченко, [3] надано бачення оподаткування доходів фізичних осіб в Україні порівняно з іншими країнами Європи, Америки, Азії. Головним чином увагу приділено країнам ЄС. Високо оцінюючи науковий доробок авторів, слід визначити недостатнє опрацювання питання адаптації законодавства України до вимог ЄС.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення спільних рис і відмінностей у зарубіжному досвіді оподаткування фізичних осіб із метою його використання в Україні. Відповідно до поставленої мети необхідно розв'язати такі задачі:

- з'ясувати історичні проміжки часу й географічні території, пов'язані з виникненням податку на доходи фізичних осіб;
- узагальнити сучасну практику оподаткування фізичних осіб країн світу.

III. Результати

У Європі вперше податок на доходи фізичних осіб був запроваджений за часів Середньовіччя в Італії (XIV–XVI ст.) і стягувався за прогресивною шкалою. Однією з умов розвитку податку на доходи є відповідний рівень економічних відносин. У XVII–XVIII ст. один із найвищих рівнів розвитку промисловості та торгівлі спостерігався у Франції, яка підхопила “естифету” впровадження податку на доходи у формі талі, яка складалася з двох частин: перша стягувалася із земель, друга – з людей без урахування їх земель. З часом стягнення талі обросло численними зловживаннями, від опо-

даткування звільнялися цілі класи населення, доки він не став повністю нерівним і довільним стягненням, оберненим на менш заможні класи.

В Англії перший податок із доходів фізичних осіб з'явився у 1798 р. за пропозицією прем'єр-міністра Вільяма Пітта-молодшого і стягувався за прогресивною шкалою. Прообразом податку на доходи можна назвати так звану класну подать, яка виникла у Пруссії на початку XIX ст. як екстрений захід для сплати контрибуції наполеонівській Франції. Для стягнення податку всі громадяни поділялися на три класи, а ставки були твердими, незмінними для кожного класу. У 1857 р. відбулася реформа, у результаті якої податок розділювався на дві частини: класну та класифіковану. Менш заможне населення сплачувало класну частину за трьома класами із 12 підрозділами. Віднесення до того чи іншого класу визначалося приблизно за майновим станом платника. Класифіковану частину (фактично – податок на доходи) сплачувало заможне населення, дохід якого перевищував 3000 марок.

У США, як і у Великій Британії, перші податки на доходи вводилися тимчасово, зазвичай під час ведення воєнних дій, що збільшувало потреби держави у фінансових ресурсах. Вперше у США податок на доходи запроваджено у 1861 р. під час Громадянської війни. Ставки становили 3% з доходів, що перевищували 600 дол. США та 5% з доходів, що перевищували 10 000 дол. США. Після війни, коли потреби у фінансуванні зменшилися, Конгрес США скасував дію закону з 1873 р. У 1913 р. було ратифіковано 16-ту поправку до Конституції США, яка дала змогу ввести податки на доходи без пропорційного розподілу між штатами, а також без переписів та переліків. Ставка була диференційованою і встановлювалася на рівні 1% з доходів вище 3 000 дол. США та 7% з доходів вище 500 000 дол. США.

Сучасна податкова система Японії почала встановлюватися лише наприкінці XIX ст., коли країна стала на шлях прискореної модернізації. Систему оподаткування доходів впроваджено у 1887 р., існували певний неоподатковуваний мінімум (на той момент – 300 ієн), а також прогресивні ставки в межах від 1 до 3%. На початкових етапах у Японії діяло так зване шедулярне обкладання доходу, коли різні види доходів (шедули) обліковуються і обкладаються окремо. Податок був розділений на три шедули: 1) корпоративні доходи – податкова ставка 2,5%; 2) доходи від відсотків (банківських, тощо) – податкова ставка 2%; 3) особистий дохід – податкові ставки 1–5,5%. Податок не стягувався з дивідендів, одержуваних фізичними особами, таким чином усувалося подвійне оподаткування доходу від дивідендів.

У сучасному світі моделі оподаткування фізичних осіб істотно різняться. У таких країнах Європи, як Болгарія, Кіпр, Естонія, Греція, Латвія, Норвегія, Румунія, особистий прибутковий

податок належить до місцевих податків, а в Бельгії, Данії, Фінляндії, Швеції та Швейцарії органи місцевого самоврядування самостійно визначають ставки, за якими будуть оподатковуватися доходи громадян. Досить цікавою є й практика справляння податку в Китайській Народній Республіці. Держава надає право податковим агентам компенсувати витрати на забезпечення сплати податку в розмірі 2% від суми утриманого податку.

Податки на спадщину як одна із складових прибуткового оподаткування у розвинених країнах світу не відіграє значної ролі, якщо розглядати його з точки зору ефективного фінансового інструменту. У деяких країнах, таких як Італія, Люксембург, Австралія, Канада і Нова Зеландія, спадок узагалі не розглядається як об'єкт, з якого сплачується податок. В усьому світі у системі податкових відносин важливе місце посідає показник "граничний дохід" – мінімальний розмір отриманого доходу, з якого починається сплачуватися податок. У розвинених країнах світу система прибуткового оподаткування будується таким чином, що показник "граничний дохід" залежить від кількості дітей, сімейного стану платника та способу оподаткування за єдиною чи роздільною системою. У таких країнах, як Ірландія, Корея, Мексика, Туреччина середньозважена величина граничного доходу (неоподаткованого мінімуму), з якого починається сплачуватися податок з доходів фізичних осіб становить 30% від середньої заробітної плати у виробничому секторі.

На сьогодні ЄС з метою підтримки курсу Лісабонської стратегії розроблено відповідну стратегію на період до 2020 р. [8]. У документі зазначено, що якості системи доходів/податків потрібно приділяти особливу увагу. За необхідності збільшити податки потрібно зробити так, щоб таке збільшення, за можливості, було пов'язане з перетворенням системи оподаткування на таку, що сприяла б зростанню. Так, слід уникати збільшення податків на зайнятість, що мало місце раніше та призводило до втрати робочих місць. Навпаки, держави-члени повинні намагатися перенести податковий тягар із сфери зайнятості в сферу енергетики та навколишнього середовища, що стане частиною політики перетворення системи оподаткування на більш екологічну.

Країнами ЄС в межах реформи податкової системи та системи соціальних відрахувань (flexicurity strategy) були створені умови для поступового скорочення рівня безробіття та підвищення рівня активності населення. Політикою соціальних відрахувань, продовжуючи напрям реформ, було збільшено соціальні відрахування, з одночасним створенням широких податкових умов стосовно скорочення податкового клину (the tax wedge), зокрема для отримувачів низької заробітної плати. Водночас політика реформ розвитку заробітної плати проводиться в країнах ЄС з урахуванням від-

повідності розвитку продуктивності праці, оскільки збільшення заробітної плати без певного підвищення продуктивності праці загрожує стабільності ринку.

Реформи, спрямовані на зниження податкового клину насамперед для низько-кваліфікованої праці, що з позиції стратегічної податкової політики стимулює зайнятість населення, наприкінці 1990-х – початку 2000-х рр. здійснювалися у Німеччині, Данії, Греції, Франції, Італії, Люксембурзі, Португалії та інших країнах.

У Болгарії, Греції, Естонії, Латвії, Литві, Румунії, Словаччині та країнах - не членах ЄС проведено податкову реформу з переходом до плоскої податкової ставки, при цьому відбулося і збільшення персональних знижок (неоподаткованого мінімуму). Останнім часом більшість європейських країн відмовляються від оподаткування дивідендів на підставі того, що такі доходи вже оподатковані на стадії оподаткування прибутку.

Розглянемо особливості оподаткування доходів фізичних осіб в окремих країнах світу. Болгарія у 2008 р. скасувала прогресивну шкалу і ввела єдиний прибутковий податок для всіх громадян, що становить 10% і є одним з найнижчих у світі. Окрім країн Східної Європи, низькі податки зберігаються в Гонконгу, Саудівській Аравії і Кувейті, а також у таких податкових гаванях, як Багамські острови й Бермуди.

Податок із доходів фізичних осіб є важливішим податком у Великобританії з соціальної та фіскальної точки зору. Він передбачає низку пільг [7]: неоподатковуваний мінімум становить 3445 фунтів стерлінгів на рік; для осіб старших 64 років – 4200 фунтів стерлінгів; для осіб старших 74 років – 4370 фунтів стерлінгів; неповним сім'ям, які мають дітей віком до 16 років; неповним сім'ям, діти яких навчаються у вищих навчальних закладах денної форми навчання. Оподатковуваний дохід зменшується на суму витрат, пов'язаних з одержанням доходу (спецодяг, обладнання для роботи), а також на суми внесків до пенсійних і благодійних фондів, медичної страховки для старших 65 років, процентних платежів по позиках на придбання житла та власності (максимум 30 тис. фунтів стерлінгів). Величина знижок щорічно індексується відповідно до рівня інфляції.

В Ізраїлі прибутковий податок на доходи фізичних осіб має прогресивну шкалу і розраховується за ставками 10, 20, 30, 45, 50%. Ставка податку на дивіденди для фізичних осіб становить 25%. В Ізраїлі при народженні кожному громадянину держави надається посвідчення, номер якого співпадає з його ідентифікаційним кодом. По завершенню фінансового року фізичні та юридичні особи, а також приватні підприємці подають декларацію про доходи в податковий орган. Кожний рік податкове управління розробляє інструкції про подання декларації, терміни та порядок подання, перелік документів, які при цьому необхідно додати, порядок

заповнення декларацій та відповідальність за порушення термінів та порядку надання її. Крім декларації про доходи, яка подається щорічно, кожний приватний підприємець раз на п'ять років подає декларацію про майно. У ній фіксується вартість майна в перший та останній роки періоду і таким чином визначається приріст майна. Якщо вартість майна збільшилася, то особа повинна надати пояснення щодо цього збільшення та вказати джерела. Потім визначається чистий дохід шляхом вирахування з власного доходу за п'ять років усіх витрат. Якщо одержаний чистий дохід перевищує вартість приросту майна, то платник податку має прояснити ситуацію щодо джерел доходів.

В Італії прибутковий податок з громадян стягується за шедулярною формою, тобто обкладається кожна частина доходу окремо відповідно до джерела доходу. Прибутковий податок з фізичних осіб резиденти сплачують із усіх видів доходів, одержаних в Італії і за кордоном, нерезиденти – лише з доходів, одержаних в Італії. За походженням джерела доходів розподілені на п'ять категорій, кожній з яких властиві свої особливості оподаткування: нерухоме майно (земля і будівлі); капітал; підприємництво; трудові доходи від роботи за наймом і в порядку самозайнятості осіб вільних професій; інші джерела. Під одною назвою по суті справляються п'ять різних податків. Прибутковий податок на капітал поширюється на депозитні рахунки в банках, проценти за позиками, доходи від цінних паперів, лотерейні виграші. Проценти по банківських рахунках оподатковуються за ставкою 25%; по облігаціях, бонах і кредитних сертифікатах – 12,5%; по іноземних позиках – 30%. Податок на трудові доходи осіб, працюючих за наймом, поширюється на заробітну плату, компенсації, винагороди, доплати тощо; осіб вільних професій – на гонорари, доходи від оплати послуг, виручку від продажу витворів мистецтва тощо. У силу різноманітності, нерегулярності, кон'юнктурності таких доходів адміністрування оподаткування трудових доходів осіб вільних професій досить складне.

У Нідерландах фізичні особи сплачують такі податки: прибутковий податок, який є основним і стягується з усіх видів доходів громадян; прибутковий податок та відрахування на соціальне страхування, які становлять єдиний комбінований податок, який розраховується за прогресивною шкалою. Для деяких категорій громадян (наприклад, осіб, старших за 65 років) встановлюють нижчі ставки. Одноразові виплати оподатковуються за різними ставками. Так, вихідна допомога, прибуток від реалізації або ліквідації бізнесу оподатковуються за ставкою 45%, дохід на приріст капіталу, одержаний від реалізації акцій, – 20%. Якщо фізична особа тимчасово працює в Нідерландах, то її дохід оподатковується за ставкою 35%.

У Німеччині традиційно існує класова система оподаткування, де в основу класифікації платників на класи покладений їх соціально-громадянський статус. При визначенні величини оподатковуваного доходу із сукупного доходу вираховуються особливі та непередбачені витрати. До особливих витрат віднесені затрати, що мають характер матеріального забезпечення платника та його сім'ї в майбутньому: страхові внески, цільові внески на житлове будівництво, витрати на професійне навчання та підвищення кваліфікації, аліменти. У групі особливих витрат – також витрати на підтримку благодійних, церковних, наукових установ (загальний обсяг таких пожертвувань не може перевищувати 5–10% загальної суми доходів платника). До непередбачуваних витрат належать вимушені витрати у випадку лікування, інвалідності, догляд за хворими членами сім'ї (в межах установленого рівня). Крім того, при визначенні оподатковуваного доходу з нього вираховуються знижки за віком (для платників, старших 64 років), неоподатковуваний мінімум, знижки на дітей.

У Норвегії є три головні категорії податків: соціальний внесок, податок на загальний дохід, податок на "багатство". Соціальний внесок вираховується з річної зарплати (до 267 тис. крон (42 тис. дол. США)), усе, що отримано понад це, оподатковується прогресивним податком із максимальною ставкою 49,8% зарплати. Загальний дохід становить суму всіх грошових надходжень – це зарплата (таким чином, з урахуванням соціального внеску зарплата оподатковується двома видами податків); гонорари; пенсія за старістю чи по догляду за дитиною; можливі виграші в лотерею; цінні подарунки; дохід від наявності власного житла; прибуток від сільськогосподарського використання власної землі, від використання власної частини лісу, від риболовства та полювання; прибуток від будь-якого виду бізнесу; річні відсотки з банківського вкладу; наявність службового автомобіля, який використовується в особистих потребах. Податок на "багатство" стягується із таких об'єктів: кошти на рахунках у норвезьких та іноземних банках; кошти готівкою та чеки; акції підприємств та інші цінні папери; абсолютна ринкова вартість житла та приміських будинків, що є у приватній власності, земельних чи лісних угідь, приватних промислових підприємств, автомобілів, всіляких морських та річкових суден.

У Польщі податок на доходи фізичних осіб встановлено Законом "Про податок з фізичних осіб" (1991 р.) і Законом "Про акордне начислення податку на деякі види доходу фізичних осіб" (1998 р.). Оподаткуванню належать доходи фізичних осіб незалежно від джерела надходження. Підприємці-фізичні особи мають право обрати фіксований податок у розмірі 19%. Законодавство передбачає понад 100 видів діяльності, що звільнені від податку на доходи,

або передбачають певні пільги. З 1 січня 2009 р. у Республіці Польща введено два види податку від фізичних осіб. Якщо платник податку протягом року отримував дохід у розмірі до 85528 польських злотих (30545 дол. США), то ставка оподаткування становить 18%. Всі доходи платника податку, які перевищують вищезгадану суму доходу, оподатковуються за ставкою 32%. Середньою ставкою податку з доходів у розмірі 19% обкладаються дивіденди та надходження від часток у капіталі юридичних осіб. Податком із доходу обкладаються фізичні особи, які постійно проживають у Польщі, та особи, які перебувають у країні понад півроку. Крім того оподатковуються доходи осіб, що проживають за кордоном, якщо джерело цих доходів знаходиться у Польщі. Для визначення загальної суми оподаткування дохід зменшується на суму страхових внесків на пенсійне страхування за віком та станом здоров'я, на лікарняне страхування та страхування від нещасних випадків, що передбачено в положеннях про систему соціального страхування.

Прибутковий податок у Швеції розподілено на три категорії: податок на трудові доходи фізичних осіб, майновий та корпоративний. Якщо сукупний прибуток фізичної особи не перевищує 170 тис. крон, податок становить 31%, при перевищенні вказаної суми, ставка податку може зростати до 50%. Майновий податок стягується із розрахунку вартості майна: до 800 тис. крон – ставка нульова; до 1,5 млн крон – 1,5%; до 3,5 млн крон – 12 тис. крон + 2,5%; на майно більшої вартості – 62 тис. крон + 3%. Корпоративний податок стягується з підприємств за ставками в межах від 20 до 30%.

Федеральний індивідуальний прибутковий податок із максимальною ставкою 28% стягується з усього працездатного населення США. Ним оподатковуються практично всі види доходів, які можуть бути одержані населенням: заробітна плата й допомога; прибуток від приватної підприємницької діяльності; відсотки за внесками в кредитно-ощадні установи; дивіденди; рента; допомога по безробіттю, що виплачується приватними компаніями. Не підлягають оподаткуванню доходи від відсотків, які отримують утримувачі деяких видів цінних паперів, що випускаються урядами штатів. Частково оподатковуються пенсії та допомога із соціального страхування. Кожний платник податків має право на ряд знижок і відррахувань із свого валового доходу перед нарахуванням податку. Платники податків мають персональні відррахування, а також ряд цільових знижок зі свого доходу, який підлягає оподаткуванню. Найбільше значення мають п'ять статей таких знижок. У такий спосіб дозволяється вираховувати із валового доходу частину витрат на лікування та інше медичне обслуговування, яке перевищує 7,5% цього доходу за минулий рік. Після того, як платник податків зробив усі дозволені законом вирахування зі свого валового річного

доходу, сума, яка залишилася, безпосередньо оподатковується прибутковим податком.

Громадяни Японії, а також постійні резиденти (громадяни, що проживали на території держави щонайменше 5 років і мають намір постійного проживання) сплачують прибутковий податок на всі доходи отримані як в Японії, так і за кордоном. Нерезиденти сплачують податки лише в частині доходів, отриманих на території Японії. Фізичні особи (наймані працівники та самозайняті особи) сплачують державний прибутковий податок за прогресивною шкалою, що має шість ставок, які нараховуються залежно від суми отриманого доходу: – 5% (1 – 1 950 000 єн), 10% (1 950 001–3 300 000 єн), 20% (3 300 001 – 6 950 000 єн), 23% (6 950 001–9 000 000 єн), 33% (9 000 001 – 18 000 000 єн) і 40% (18 000 001 єн і більше). Сплачується прибутковий податок щорічно на всі види доходів, отриманих протягом календарного року. Базою оподаткування в межах системи прибуткового податку є: заробітна плата, доходи осіб вільних професій, оплата працівників мистецтв, професійних спортсменів, офіціантів у барах, допомога при звільненні, доходи, отримані від нерухомості, дивіденди, пенсії, авторські гонорари, винагороди за різноманітні особисті заслуги, прибуток від продажу акцій, зареєстрованих на фондових біржах тощо. Фізичні особи також сплачують прибутковий префектурний податок за ставками 5, 10, 15% відповідно до суми доходу. Крім цього, кожен громадянин Японії незалежно від величини доходу сплачує податок на проживання у розмірі 3 200 єн на рік. Таким чином, у Японії податкові ставки на доходи фізичних осіб, у тому числі місцеві податки, одні з найвищих у світі.

IV. Висновки

1. Оподаткування фізичних осіб є відносно “молочим”, його перші прообрази з’являються лише на початку XIX ст. та остаточно воно закріплюється у податкових системах країн світу лише на початку XX ст.
2. У сучасних податкових системах оподаткування фізичних осіб є одним із найважливіших елементів, а об’єктами – доходи й капітал. Незважаючи на велике розмаїття його моделей (шедулярна і глобальна, пропорційна і прогресивна, ліберальна й жорстка) оподаткування фізичних осіб одночасно реалізує фіскальну, регуляторну та соціальну функції. Остання виявляється, поміж іншим, рядом знижок і відрахувань із валового доходу перед нарахуванням податку. Системи оподаткування розвинених країн світу спрямовані на формування кінцевого доходу домогосподарств таким чином, щоб кожна фізична особа мала в користуванні після оподаткування дохід, достатній для фінансування всіх необхідних витрат на задоволення своїх потреб.
3. На основі критичної оцінки зарубіжного досвіду розроблено такі рекомендації для України:

встановлення податкової соціальної пільги на рівні розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи; конкретизація норм які регулюють надання податкової знижки; більш повна реалізація потенціалу прогресивного оподаткування доходів громадян; встановлення чітких правил і термінів подання податкової звітності; моніторинг і контроль доходів і майнового стану платника податків.

Перспективами подальших досліджень є обґрунтування механізмів сплітінга в системі вирівнювання бази оподаткування доходів фізичних осіб.

Список використаної літератури

1. Вовк Т. Податкові аспекти права СОТ та асquis ЄС. Орієнтири податкової реформи в Україні / Т. Вовк, О. Водяніков, І. Коноваленко ; Центр європ. та порівнял. права. – Харків : Консум, 2004. – 959 с.
2. Денисенко Д. Є. Оподаткування факторів виробництва у забезпеченні конкурентоспроможності товаровиробників : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Д. Є. Денисенко ; Приват. ВНЗ “Європ. ун-т”. – Київ, 2014. – 21 с.
3. Єфименко Т. І. Динаміка податкового навантаження в Україні в контексті реалізації податкової реформи : монографія / Т. І. Єфименко, А. М. Соколовська, О. М. Тимченко, В. Й. Башко, Я. В. Петраков ; ред.: Т. І. Єфименко, А. М. Соколовська ; Держ. навч. – наук. установа “Акад. фінанс. упр.”. – Київ : Акад. фінанс. упр., 2013. – 491 с.
4. Конституційний обов’язок громадян щодо сплати податків: досвід України і зарубіжних держав [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2012_povidomlenia-modernizatsia/60067.html
5. Небилюзова В. М. Оподаткування доходів фізичних осіб в Україні в порівнянні з світовим досвідом / В. М. Небилюзова, Н. В. Остапенко // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2012. – № 44. – С. 196–203.
6. Помулева В. М. Соціальні аспекти податку на доходи фізичних осіб: світовий та вітчизняний досвід [Електронний ресурс] / В. М. Помулева // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 354–357. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_1_78.pdf.
7. Світовий досвід оподаткування (досвід розвитку та модернізації податкових служб країн світу) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/>.
8. Стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання: Повідомлення Комісії “Європа – 2020”, Брюссель, 03.03.2010 COM (2010)2020 остаточна версія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.>

google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0CDIQFjADahUKEwjPx5yVtZfJAhVX-mMKHcmaCVA&url=http%3A%

2F%2Fold.minjust.gov.ua%2Ffile%2F31493&u sg=AFQjCNEzFPMIDzuPc2r7tNK8_QPzIBkkz w&cad=rja.

Стаття надійшла до редакції 15.09.2015.

Абрамченко Н. А. Зарубежный опыт налогообложения физических лиц: прошлое и современность

В статье определены общие черты и отличия зарубежного опыта налогообложения физических лиц с целью его использования в Украине.

Установлено, что налогообложение физических лиц, невзирая на большое разнообразие его моделей (шведская и глобальная, пропорциональная и прогрессивная, либеральная и жесткая), одновременно реализует фискальную, регулируемую и социальную функции.

На основе критической оценки зарубежного опыта разработаны такие рекомендации для Украины: установление налоговой социальной льготы на уровне размера прожиточного минимума для работоспособного лица; конкретизация норм, регулирующих предоставление налоговой скидки; более полная реализация потенциала прогрессивного налогообложения доходов граждан; установление четких правил и сроков представления налоговой отчетности; мониторинг и контроль доходов и имущественного состояния налогоплательщика.

Ключевые слова: налогообложение, физические лица, зарубежный опыт, прошлое, современность.

Abramchenko N. Foreign Experience of Taxation of Physical Persons: the Past and Contemporaneity

Actuality of the article is determined by that the foreign systems of direct taxation of profits of physical persons have already the practice of becoming and development approved enough sometimes on the base of deep realization by every payer of tax of the constitutional duty of tax payment. A research purpose is determination of general lines and differences in foreign experience taxation of physical persons with the purpose of his use in Ukraine.

It is set that taxation of physical persons is relatively "young", him the first prototypes appear only at the beginning XIX of century and finally it is fastened in the tax systems of the world countries only at the beginning XX of century In the modern tax systems of taxation of physical persons is one of major elements, and by objects are profits and capital. Without regard to the large variety of his models (schedule and global, proportional and progressive, liberal and hard), taxation of physical persons simultaneously will realize fiscal, regulative and social functions.

On the basis of critical estimation of foreign experience such recommendations are worked out for Ukraine: establishment of tax social deduction at the level of size of living wage for a capable of working person; specification of norms which regulate the grant of tax abatement; more complete achieving of progressive taxation of profits of citizens; establishment of clear rules and terms of presentation of the tax accounting; monitoring and control of profits and property state of taxpayer.

Key words: taxation, physical persons, foreign experience, the past, contemporaneity.

УДК 658.330:621

Д. В. Василичев

кандидат економічних наук, доцент

В. О. Лихолат

Запорізький національний технічний університет

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО МОТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах зростає актуальність пошуку інноваційно активного персоналу, що дає змогу реорганізувати економіку підприємств і прискорено розвивати інноваційну діяльність. Однією з рушійних складових мотивації інноваційної активності персоналу є система стимулів і мотивів.

У статті запропоновано виділити й порівняти два підходи до мотивації персоналу сучасних підприємств: традиційний та інноваційний. Цей аналіз проведено за деякими мотиваційними системами, сутність яких полягає в цілепокладанні, компенсаціях, командоутворенні, делегуванні повноважень, управлінні кар'єрою, розвитку персоналу, оцінюванні персоналу, корпоративної культури.

Розробка технологій управління мотивацією інноваційно-активного персоналу передбачає роботу у двох напрямках: забезпечення оптимальних умов трудової діяльності; система прямого впливу на інноваційну поведінку працівників.

Ключові слова: персонал підприємства, інноваційна активність, інновації, методи мотивації, стимулювання, мотиваційні системи.

I. Вступ

В умовах сучасної економіки зростає значення пошуку інноваційно активного персоналу, проблем формування інноваційного потенціалу країни, що дає змогу реорганізувати економіку, прискорено розвивати науково-технічну діяльність. Інноваційна активність персоналу формує підхід, який дає змогу підприємствам не тільки орієнтуватися на існуючі потреби ринку, а й навіть впливати на їх формування.

Проте це вимагає від них активної інноваційної діяльності, пошуку чи створення таких інноваційних продуктів, які можуть забезпечити їм довгострокові чи короткострокові конкурентні переваги. Дослідження показують, що активізація механізмів мотивації інноваційної діяльності значною мірою залежить від існуючих традицій, системи соціально-трудових відносин, корпоративної культури тощо.

Вчені та спеціалісти вважають проблему формування інноваційної активності персоналу надзвичайно актуальною, про що свідчить широке коло публікацій із зазначеної тематики. Зокрема, Т. Білоброва [1], Н. Гончарова [3], С. Занюк [4], Н. Краснокутська [5], Ю. Макогон [6], М. Семикіна [7] зробили значний внесок у розвиток науки та практики з питань мотивації інноваційної складової підприємств.

На сьогодні відсутні дієві механізми підтримки, активізації, розвитку інноваційної активності підприємств. Нестабільна економіка, законодавство, яке постійно змінюється, відсутність гарантій тощо – це фактори, які не сприяють появі впроваджень і нововведень на підприєм-

ствах, припливу іноземних інвестицій. Таким чином, механізм мотивації потребує вдосконалення з метою більш ефективного функціонування для формування інноваційної активності персоналу.

Однією з рушійних складових мотивації інноваційної активності персоналу є система стимулів. Умови стимулювання визначають власники підприємств. Вони повинні закладати в систему стимулювання залежність винагороди працівників від результативності та ефективності їх праці. Крім того, складовою мотиваційного заохочення персоналу підприємства є одноразові премії та винагороди, які мають цілком конкретне призначення – значно підвищувати гнучкість і дієвість організації оплати праці. Запроваджуючи виплату одноразових премій і винагород, роботодавці можуть заохочувати й розвивати в працівників ті якості, які безпосередньо впливають на ефективність їх праці (авторитет у колективі, відданість підприємству, загальна й професійна культура, сумлінність тощо).

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити традиційні та інноваційні методи мотивації інноваційної активності персоналу підприємств за рахунок корегування неефективних технологій мотиваційних систем.

III. Результати

Інноваційні процеси в системах організаційного управління стають філософією розвитку сучасного бізнесу. Поняття "інновація" – це позитивне й прогресивне нововведення (ідея, діяльність, технологія або матеріальний об'єкт, який раніше не використовувала організаційна

система) [1]. Категорія новизни належить до якісних параметрів змін, які супроводжуються змінами в діяльності й мисленні працівників [3].

Дослідження в галузі інноваційних технологій мотивації персоналу є актуальними як для соціології управління, так і для практики менеджменту. Використання інноваційних технологій мотивації радикальних змін може бути ефективним тільки в загальній системі "нового менеджменту", який відповідає епосі "економіки знань". У зв'язку із цим доцільно виділити й порівняти два підходи до мотивації персоналу сучасних підприємств: традиційний та інноваційний.

Розглянемо детально, у чому полягає відмінність між традиційним і інноваційним підходами до мотивації інноваційної активності персоналу, чим відрізняються одна від одної технології, що використовують при різних підходах, які необхідно здійснювати керівникам для корегування неефективних мотиваційних систем.

1. Мотивація персоналу через використання технології цілепокладання.

Традиційний підхід до мотивації не передбачає прямого зв'язку мотивації з реалізацією мети підприємства. Завдання інноваційного підходу полягає в тому, щоб побудувати мотиваційну систему, що максимально відповідає реалізації всього комплексу організаційних цілей. Однією з основних функцій організаційної мети є мотиваційна або спонукальна. Під комплексом організаційних цілей розуміють цільову структуру підприємства (стратегія, місія, "предметні цілі", тактика, програми).

У працівників підприємства не може бути корисного зіткнення власних інтересів із цілями підприємства. Однак, управлінська технологія (для багатьох підприємств інноваційна) "Management by objectives – MBO" ("Управління за цілями"), у її різноманітних формах ("Управління на основі збалансованих показників"), дає змогу максимально повно узгоджувати цілі працівників із цілями підприємства та формувати активну систему цільової мотивації.

В епоху інформаційної економіки, коли необхідно постійно оцінювати практичні можливості досягнення організаційних цілей, виявляти зони потенційних проблем і неочікуваних наслідків, шукати більш ефективні шляхи досягнення цілей, цілепокладання може стати одним з ключових інструментів мотивації працівників сучасних бізнес-груп. Іншим важливим елементом сучасної системи мотивації є інноваційна система компенсації.

2. Мотивація інноваційної активності персоналу через інноваційний підхід до компенсаційних систем.

Традиційний підхід до мотивації через заробітну плату базується на тому, що заробітна плата сама по собі є сильним мотиватором. Підвищення рівня заробітної плати відбувається у зв'язку із загальноорганізаційним розвит-

ком, а не залежно від тих результатів, яких досяг той чи інший співробітник. При цьому відсутні суттєві розбіжності в рівні заробітної плати між інноваційно активними та не інноваційно активними працівниками.

Інноваційний підхід до мотивації через заробітну плату полягає в тому, що "гарно" виконана робота відповідно винагороджується, тим самим мотивуючи підвищення ефективності та інноваційність виконання інших завдань. Працівники, які роблять найбільший внесок у досягнення стратегічних цілей підприємства, заслуговують найбільшої винагороди. Підвищення заробітної плати здійснюється не методом "зрівнялівки", а варіює залежно від тих результатів, яких досяг той чи інший працівник. Рівень оплати праці є конкурентоспроможним щодо рівня оплати праці підприємства-конкурента та інших підприємств.

В епоху інформаційної економіки оптимальний з погляду роботодавця й працівника розрахунок заробітної плати не втрачає своєї актуальності за наявності інших інноваційних методів мотивації персоналу, оскільки грошова винагорода на вітчизняних підприємствах була і є базовим елементом мотивації праці.

3. Мотивація інноваційної активності персоналу через використання технології командоутворення.

Традиційний підхід до мотивації персоналу полягає в тому, що результати роботи підприємства є звичайною сумою результатів роботи кожного зі співробітників. Тобто, якщо кожний співробітник досяг індивідуальних цілей, як правило, кількісних, поставлених перед ним, то автоматично буде досягнуто й мету підприємства.

Інноваційний підхід до мотивації інноваційної активності персоналу націлений на те, що результати роботи підприємства прямо залежать від взаємодії між співробітниками, командно-інтелектуальної роботи, а не тільки від індивідуальних досягнень працівників.

Сьогодні керівникам підприємств необхідно робити ставку на "командоутворення", здійснювати програми, спрямовані на формування команд, які орієнтовані на довіру, відкритий обмін сучасною, прогресивною інформацією всередині команди та підвищення її мотивації [2]. Командна робота має явні переваги перед індивідуальною. По-перше, значно зменшується необхідність тотального управлінського контролю. По-друге, легше впроваджувати інноваційні види продукції, проводити організаційні зміни, скорочувати тривалість операційного циклу. По-третє, мотивація трудової діяльності членів команди підвищується, оскільки прості завдання, на які поділено роботу, об'єднуються в більш значущі та складні, а перехід відповідальності до членів команд, інтеграція більш креативних і відповідальних процесів надають можливість для формування партисипативного стилю керівництва.

4. Мотивація інноваційної активності персоналу через делегування повноважень.

Традиційний підхід до мотивації персоналу полягає в частковій або повній відмові від такої технології, як делегування повноважень.

Інноваційний підхід до мотивації інноваційної активності персоналу через використання технології делегування повноважень дає змогу:

- підвищувати мотивованість до праці персоналу;
- підвищувати рівень оперативності реакції підприємства на зовнішні фактори;
- надавати більше свободи працівникам у досягненні цілей підприємства.

У результаті працівник отримує організаційну, фінансову, юридичну та психологічну свободу, яка необхідна йому для досягнення інтелектуальної задоволеності від інноваційної праці.

5. Мотивація інноваційної активності персоналу через використання інноваційних технологій управління кар'єрою.

Традиційний підхід до мотивації через управління кар'єрою передбачає просування працівника "вгору службовими сходами" в межах того роду діяльності, який був обраний ним на початку трудової діяльності ("вертикальна кар'єра").

Інноваційний підхід до мотивації через управління кар'єрою передбачає просування працівника в межах підприємства не тільки "вгору службовими сходами", а й з одного підрозділу підприємства до іншого ("горизонтальна", або "матрична" кар'єра). Ці зміни пов'язані, насамперед, з інтеграцією інноваційності в умовах управління кар'єрою [4]. Зміни, які виникли, докорінним чином змінили традиційний погляд на кар'єру як на послідовне просування працівника на більш високі посади на підприємстві. Замість передбачуваної зміни посадової позиції, інноваційні працівники стикаються з непередбачуваністю свого службового становища. У працівників вже немає впевненості в тому, що вони будуть працювати в межах тієї самої спеціальності або професійної діяльності, до якої вони були підготовлені. Вони не можуть бути впевнені в збереженні свого робочого місця на підприємстві, не говорячи про просування на нові посадові позиції. Працівникам пропонують різноманітні альтернативні договори про працевлаштування. Однак, жоден з них не передбачає повної або постійної зайнятості. Тільки при розвитку своїх професійних навичок та інноваційної активності працівники можуть збільшити свої кар'єрні можливості на внутрішньому й зовнішньому ринках праці.

Таким чином, зараз кар'єрне зростання може відбуватися тільки шляхом оновлення або формування ними необхідних компетенцій для підприємства, що дало б йому змогу зайняти нові, вищі посади та вийти на принципово новий рівень відповідальності.

6. Мотивація інноваційної активності персоналу через використання інноваційних технологій у підготовці й розвитку працівників підприємства.

Традиційний підхід до мотивації персоналу через підготовку й розвиток працівників передбачає систематичний, безперервний процес навчання, який використовують підприємства для отримання ними знань, розвитку їх навичок, зміни поведінки або установок, збільшення особистого внеску в досягнення організаційних цілей. Навчання використовують для того, щоб покращити виконання робіт працівниками на тих позиціях, які вони займають у цей час, а також підготувати працівників до тих посад, на які вони, імовірно, будуть висунуті в майбутньому. Щоб навчання сприяло досягненню мети підприємства й одночасно мотивувало розвиток інноваційної активності працівників, доцільно, щоб цей процес був побудований на основі такого алгоритму:

- визначення потреб підприємств у навчанні;
- постановка мети навчання персоналу;
- вибір цільової групи для навчання;
- вибір методів навчання та навчальних програм;
- складання бюджету навчальних програм;
- підготовка працівників підприємства до навчання.

Інноваційний підхід до мотивації персоналу через навчання передбачає використання різноманітних методів підготовки й розвитку інноваційної активності працівників, а саме:

- "збагачення праці" (Job enrichment);
- "ротація праці" (Job rotation);
- бізнес-курси, семінари, тренінги;
- комп'ютерне навчання, що базується на інтернет-технологіях;
- моделювання робочих ситуацій, ділові ігри, кейс-навчання.

Для того, щоб навчання працівників досягло своєї мети (у тому числі підвищення інноваційної активності), необхідний системний підхід до визначення потреб у навчанні, розвитку навчальних програм, які сприяють задоволенню цих потреб, та оцінювання ефективності цього навчання.

7. Мотивація інноваційної активності персоналу через використання інноваційних технологій в оцінюванні персоналу.

Традиційний підхід до мотивації через оцінювання персоналу передбачає, що об'єктом оцінювання є індивідуальний працівник; його здійснює атестаційна комісія; оцінка є юридичною підставою для звільнення або зменшення рівня заробітної плати; методами оцінювання є суб'єктивне оцінювання або психологічне тестування.

Інноваційний підхід до мотивації персоналу через оцінювання персоналу передбачає, що об'єктом оцінювання є рівень інноваційної активності працівника; його здійснює безпосередній керівник, зовнішні й внутрішні клієнти, постачальники та інші; метою оцінювання є інно-

ваційний розвиток підприємства та працівників, вирішення проблем, прийняття рішень про просування, винагородження, звільнення; методами оцінювання є метод 360°, управління за цілями, порівняльні й рейтингові методи, техніка "асесмент-центр" [5].

Головною метою системи оцінювання інноваційної активності персоналу в нових умовах є аналіз можливості інноваційно мислити та відповідності роботи тій меті, що поставлена, визначення того, досягнута чи ні ця мета, наскільки спосіб її досягнення відповідає етичному кодексу.

За результатами оцінювання персоналу можна визначати розмір премії; приймати рішення про зміну рівня заробітної плати; складати план розвитку; визначати потребу в навчанні; корегувати систему мотивації персоналу конкретного підрозділу.

8. Мотивація інноваційної активності персоналу через інтеграцію в корпоративну культуру.

Традиційний підхід до мотивації персоналу через корпоративну культуру здійснювався на основі традицій, які формувались на багатьох підприємствах. Цей підхід не передбачав необхідності безпосередньо займатися формуванням та управлінням корпоративною культурою в цілому.

Інноваційний підхід до мотивації інноваційної активності персоналу через корпоративну культуру передбачає безпосереднє формування ідей, поглядів, базових цінностей, які підтримуються працівниками підприємства (shared values). Цінності також визначають стиль поведінки, стиль спілкування з колегами й клієнтами, рівень мотивованості, інноваційної активності тощо.

Корпоративна культура постає одним з найбільш ефективних засобів мотивації персоналу. Як тільки працівник задовольняє потреби першого рівня, у нього з'являються потреби вищого рівня: гідне становище в колективі, визнання, самореалізація тощо. Тоді на перший план виходить корпоративна культура, однією з важливих функцій якої є підтримка кожного члена колективу, розкриття його індивідуальності, талантів, особистого трудового потенціалу.

Урахування всього комплексу мотивуючих впливів дає змогу керівнику адекватно реагувати на ситуацію й винагороджувати працівників відповідно до їх внеску в кінцевий результат підприємства. При цьому будь-який вплив повинен здійснюватись комплексно. Комбінація різноманітних форм у кожному випадку повинна бути різною. Це дає змогу уникнути ефекту звикання, коли працівники звикають до впливу винагороди, а воно, у свою чергу, втрачає свою актуальність. Розробка технологій управління мотивацією інноваційно активного персоналу передбачає роботу у двох напрямках.

Перший напрям – це забезпечення оптимальних умов трудової діяльності. Сюди можна зарахувати такі фактори, як: організаційна культура, привабливість праці, організація робочого місця, можливість професійного та особистого розвитку, соціально-психологічний клі-

мат у колективі, належність до будь-якої професії або конкретного підприємства. Ці фактори непрямо впливають на мотивацію інноваційної активності персоналу й використовуються не тільки в межах системи мотивації, а також у системі управління підприємством в цілому.

Другий напрям – це система прямого впливу на інноваційну поведінку працівників. Сюди належать різні види матеріальної й нематеріальної винагороди працівників (оклад, премії, бонуси, доплати, страхування, особистий автомобіль або кабінет, просування по службі, досягнення результату, похвала керівництва, визнання серед колег, можливості самостійного прийняття рішень тощо).

Якщо враховувати, що кожне підприємство має свою мету й перебуває в специфічних, властивих тільки для нього умовах, то можна стверджувати, що система мотивації інноваційної активності персоналу в кожного підприємства повинна бути унікальною. Не існує універсальних систем мотивації інноваційної активності персоналу. У кожному конкретному випадку ефективними є ті або інші управлінські інструменти. Більше того, на одному підприємстві паралельно можуть існувати декілька систем мотивації для різних підрозділів і категорій персоналу. Для кожного підприємства у визначений момент часу потрібно розробляти свою систему мотивації, яка дасть змогу вирішити конкретні проблеми, а в кінцевому результаті досягнути бажаної мети.

IV. Висновки

На основі проведеного аналізу невирішеною є проблема створення такого мотиваційного механізму, який би впливав на дві важливі статті в інноваційному процесі підприємств, а саме соціально та економічно спонукав до розвитку інноваційної діяльності персоналу; створення необхідних мотиваційних умов повсякденної інноваційної діяльності, які будуть спонукати персонал до самовдосконалення й тим самим формувати готовність до цієї діяльності.

Існує необхідність спонукання персоналу до досягнення ефективних результатів праці, здійснення процесів, які б характеризували мотиваційний механізм інноваційної діяльності персоналу. Тому для активізації розвитку та покращення інноваційної діяльності необхідно звернути увагу на досвід розвинутих країн щодо підтримки, розвитку та впровадження інновацій, де головну роль відіграє саме державна підтримка.

Потрібно розвивати інноваційну сферу – науку, наукоємні галузі та підприємства, оскільки саме вона створює основу сталого економічного зростання. Технологічний прогрес змінив би масштаби та структуру виробництва й суттєво вплинув би на якість життя та добробут населення. Отже, активізація інноваційної діяльності в Україні – національна проблема, яка на сьогодні залишається невирішеною.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на створення необхідних умов для розвитку інноваційної активності персоналу.

Список використаної літератури

1. Білоброва Т. О. Проблеми мотивації інноваційної діяльності: світова практика та українські реалії. / Т. О. Білоброва // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 78. – С. 9–13.
2. Большая Советская Энциклопедия: Советская энциклопедия / [ред. А. М. Прохоров]. – 3-е изд. – Москва, 1974. – Т. 16. – С. 156.
3. Гончарова Н. П. Концептуальные подходы к инновационному развитию промышленности / Н. П. Гончарова // Стратегия економічного розвитку України : наук. зб. Київ.нац. економ. ун-ту. – 2001. – С. 115.
4. Занюк С. С. Психология мотивации: Теория и практика мотивирования / С. С. Занюк // Мотивационный тренинг. – Киев : Эльга-Н: Ника-Центр, 2001. – С. 28.
5. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – Київ : КНЕУ, 2003. – С. 4–5.
6. Макогон Ю. В. Інноваційно-інвестиційна сфера України: стан і перспективи розвитку / Ю. В. Макогон // Вісник Львів. комерц. акад. – 2005. – Вип. 18. – Ч. 1. – С. 19–27.
7. Семикіна М. В. Мотиваційні умови розвитку праці в умовах конкурентного середовища / М. В. Семикіна // Регіональні перспективи. – 2002. – № 3–4. – С. 234–236.

Стаття надійшла до редакції 14.09.2015.

Василичев Д. В., Лихолат В. О. Анализ подходов к мотивации инновационной активности персонала отечественных предприятий

В современных условиях возрастает актуальность поиска инновационно активного персонала, что позволяет реорганизовать экономику предприятий и ускоренно развивать инновационную деятельность. Одной из действенных составляющих мотивации инновационной активности персонала является система стимулов и мотивов.

В статье предлагается выделить и сравнить два подхода к мотивации персонала современных предприятий: традиционный и инновационный. Этот анализ проводится по определенным мотивационным системам, сущность которых заключается в целеполагании, компенсациях, командообразовании, делегировании полномочий, управлении карьерой, развитии персонала, оценке персонала, корпоративной культуры.

Разработка технологий управления мотивацией инновационно активного персонала предусматривает работу в двух направлениях: обеспечение оптимальных условий трудовой деятельности и система прямого влияния на инновационное поведение работников.

Ключевые слова: персонал предприятия, инновационная активность, инновации, методы мотивации, стимулирование, мотивационные системы.

Vasylychev D., Lyholat V. Approach Analysis of Innovative Motivation Activities of National Enterprises Staff

In contemporary conditions the relevance of innovative active staff search is increasing, this search allows to reorganize enterprises economy as well as influence the speed of innovation activities. One of the driving motivation components of staff innovative activity is a system of bonuses. The conditions of stimulations are determined by the owners of the enterprises. The unstable economy and legislation which are constantly changing are the factors that do not contribute to the innovations emergence and their implementations into enterprises as well as foreign investment.

The article highlights and compares the two motivation approaches of modern enterprises: traditional and innovative. The analyses is carried out in the following incentive systems: motivation of staff through the use of goals approach technology; staff motivation innovation activity through an innovative compensation systems approach; motivate innovation activity through the use of teambuilding technology; innovative activity motivation of staff through authority delegation technology; staff motivation innovation activity through the use of innovative career management technologies; staff motivation innovation activity through the use of innovative technologies in the training employees and development; staff motivation innovation activity through the use of innovative staff evaluation technologies; staff motivation innovation activity through corporate culture integration.

Innovation and motivation management technology development of active personnel involves work in two directions: optimal conditions of work ensuring; system of direct influence on personnel innovative behavior.

Each company, at a certain time period, should develop its own system of motivation that is appropriate for solving specific problems, and eventually reaches the desired goal.

Key words: personnel, innovative activity, innovation, methods of motivation, encouragement, motivation system.

О. Ю. Коцюрба

старший викладач

Кіровоградський інститут розвитку людини

ВНЗ "Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті удосконалено процес формування стратегії фінансового забезпечення підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ), особливості якого полягає у виборі типу стратегії (стабілізації, підтримки, гнучкого реагування) на основі матричного методу. Матрицю утворено співвідношенням інтегральних показників складових фінансового забезпечення: раціональності формування фінансових ресурсів підприємства й ефективності управління грошовими потоками. Квадранти матриці сформовано через розподіл означених інтегральних показників за якісними рівнями (високий, середній, низький) на основі побудованої інтервальної шкали. Це дасть змогу конкретизувати стратегічні цілі щодо оптимізації структури капіталу підприємств ЖКГ і підвищення ефективності управління їх грошовими потоками, а також обрати відповідні інструменти формування фінансового забезпечення для кожного типу стратегії.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство (ЖКГ), фінансове забезпечення, стратегія, фінансові ресурси, грошові потоки, інтегральний показник, метод таксономії.

І. Вступ

Відсутність системних перетворень, недосконалість нормативно-правової бази, високий рівень зношеності основних засобів і, як наслідок, низький рівень рентабельності підприємств перетворює житлово-комунальне господарство (ЖКГ) з пріоритетної та соціально значущої в найбільш проблемну галузь економіки України. Це підтверджено наявністю негативного фінансового результату діяльності підприємств ЖКГ, зокрема у Кіровоградській області. Так, у 2012 р. прибуток досліджуваних підприємств ЖКГ скоротився на 62% (в абсолютному виразі це становить 45 693 тис. грн). Негативна тенденція простежувалась і протягом 2013–2014 рр. Зменшення фінансового результату на 282,04% та 146,47% відповідно призвели до збиткової діяльності підприємств ЖКГ. Оскільки необхідною умовою існування та подальшого розвитку підприємств ЖКГ є забезпечення їх достатнім обсягом фінансових ресурсів, важливим та актуальним завданням стає необхідність формування стратегії їх фінансового забезпечення, спрямованої на ефективне формування та розподіл фінансових ресурсів, активне генерування грошових потоків.

Дослідження питань з розроблення та реалізації фінансових стратегій на підприємствах знайшли відображення в працях зарубіжних і українських учених: Р. Бендер [25], Д. Раттерфорд [27], Г. Блакита [3], І. Бланк [23], А. Семенов [22]. Незважаючи на наявність значного обсягу теоретичних і практичних напрацювань, недостатньо уваги приділено розгляду такої складової, як стратегія фінансового забезпечення. Враховуючи обмеженість фінансових ресурсів та незадовільний фінансовий стан підприємств ЖКГ, набуває актуальності подальший розвиток питання формування стратегії

фінансового забезпечення підприємств саме цієї галузі. Водночас, деякі аспекти, пов'язані з формуванням та аналізом фінансового забезпечення підприємств ЖКГ, знайшли відображення в працях таких українських учених, як О. Бабаєвська [1], О. Нагорна [13], Д. Нехайчук [14], Ю. Нехайчук [15], Н. Полякова [18].

Узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновки щодо наявності теоретичних положень та практичного досвіду щодо формування фінансових стратегій та оцінювання фінансового забезпечення на підприємствах різноманітних сфер економіки.

Так, зазначимо, що формування стратегії фінансового забезпечення підприємств комунального господарства повинно поєднувати певні підходи до діяльності (поступового розвитку, стабілізаційний, інерційний, захисний або антикризовий) та враховувати оцінку фінансової стійкості підприємства. Разом з цим, практично відсутній механізм формування стратегії фінансового забезпечення підприємств ЖКГ.

Оцінку фінансового забезпечення підприємств здійснимо за допомогою фінансового аналізу, в основі якого лежить аналіз фінансової звітності з використанням взаємозалежних показників. У дослідженні Г.Н. Костенко розраховано інтегральні показники фінансового забезпечення у розрізі стратегічного й тактичного розвитку санаторно-курортних закладів [9]. Деякі дослідники вважають за доцільне проведення аналізу структури активів та пасивів, а також показників рентабельності діяльності підприємств ЖКГ у межах оцінювання стану їх фінансового забезпечення [14; 15; 18]. Незважаючи на ґрунтовні наукові розробки в цьому напрямі, в економічній літературі недостатньо уваги приділено питанням отримання комплексної оцінки фінансового забезпечення підприємств ЖКГ, що є основою формування їх фінансової стратегії.

II. Постановка завдання

Метою статті є розроблення методичного підходу до формування стратегії фінансового забезпечення підприємств ЖКГ на основі інтегрального оцінювання його складових.

III. Результати

Термін "фінансове забезпечення" розповсюджений у науковій літературі, при цьому демонструється досить різноспрямований підхід до розуміння сутності цього поняття. У попередніх дослідженнях запропоновано під фінансовим забезпеченням діяльності підприємства житло-

во-комунального господарства розуміти процес формування достатніх за обсягом і раціональних за структурою фінансових ресурсів та генерування грошових потоків підприємства для його ефективного функціонування і реалізації соціальної функції, пов'язаної з безперервним наданням населенню, підприємствам різних галузей та організаціям якісних житлово-комунальних послуг.

Враховуючи це визначення авторами розроблено методичний підхід до оцінювання фінансового забезпечення підприємств ЖКГ (рис. 1).

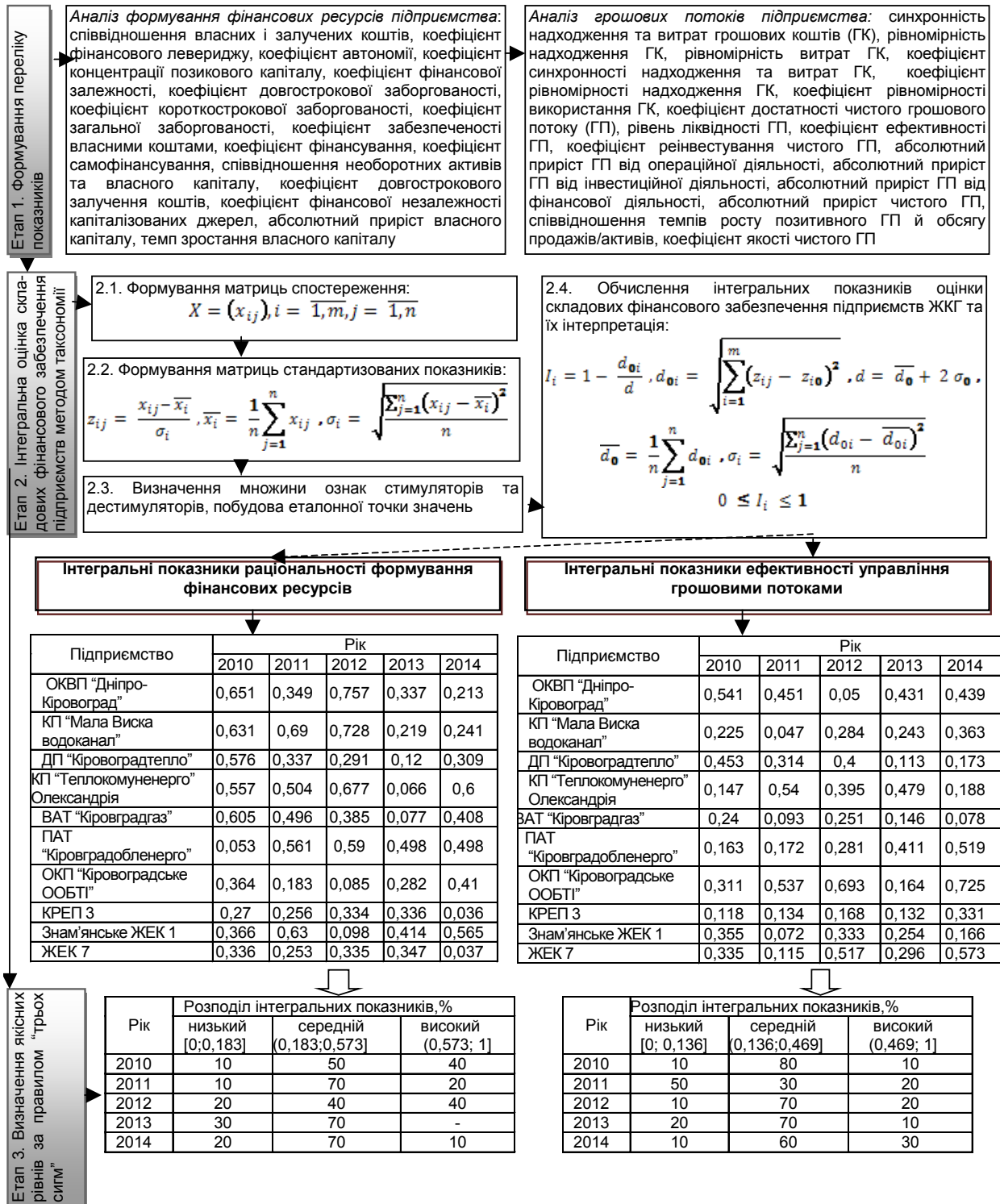


Рис. 1. Методичний підхід до оцінювання фінансового забезпечення підприємств ЖКГ (авторська розробка)

На першому етапі фінансове забезпечення підприємств ЖКГ оцінюється у розрізі двох складових: аналіз формування фінансових ресурсів та аналіз грошових потоків підприємства. Доцільність виокремлення цих складових підтверджується й тим, що саме управління грошовими потоками та фінансовими ресурсами є системоутворювальним чинником функціонування та розвитку підприємства.

Так, оцінка першої складової дають змогу визначити достатність власних, залучених та запозичених коштів, необхідних для забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Аналіз грошових потоків підприємств надасть можливість отримати інформацію для оцінювання ефективності фінансових рішень та дають змогу забезпечити фінансову рівновагу та ритмічність діяльності підприємства, прискорити обіг капіталу, знизити ризик неплатоспроможності й отримати прибуток.

На основі узагальнення наукової літератури відібрано 33 показники для оцінювання фінансового забезпечення підприємств ЖКГ [2; 4; 5; 6; 7; 10; 11; 26; 28; 29]. Проте використання такої кількості показників призведе до ускладнення процесу обґрунтування висновків щодо стану фінансових ресурсів і грошових потоків підприємств ЖКГ, оскільки деякі з показників можуть задовольняти рекомендованим або нормативним значенням, а деякі – виходити поза їх межі.

Отже, постає питання необхідності зведення множини означених коефіцієнтів до двох узагальнених показників у розрізі виділених складових фінансового забезпечення, що становить зміст другого етапу запропонованого методичного підходу. Його апробацію здійснено на прикладі діяльності десяти підприємств ЖКГ Кіровоградської області за п'ять років (2010–2014).

Оскільки фінансові ресурси та грошові потоки підприємств оцінено з використанням кількісних показників, то з метою отримання інтегральних показників застосовано метод таксономії.

Послідовність та результати розрахунку інтегральних показників оцінки складових фінансового забезпечення підприємств ЖКГ подано на рис. 1. Так, значення інтегральних показників оцінки раціональності формування фінансових ресурсів коливаються в межах від 0,036 до 0,757, а інтегральні показники ефективності управління грошовими потоками приймають значення від 0,047 до 0,725. Для формування висновків стосовно значень інтегральних показників, а також з метою розроблення стратегії фінансового забезпечення підприємств ЖКГ доцільно визначити їх рівні. Виходячи з цього, третій етап методичного підходу реалізовано за допомогою методу шкалювання за правилом “трьох сигм”.

Оскільки інтегральні показники оцінки складових фінансового забезпечення підприємств ЖКГ є метричними величинами, то шкали для їх вимірювання мають бути метричними. До метричних шкал належать шкала інтервалів та шкала відношення. Так, шкала відношень має природний початок відліку – нуль, але відсутня природна одиниця вимірювання. Відповідно до цієї шкали, властивості об'єкта класифікують залежно від ступеня прояву.

Особливістю вимірювання ознаки за шкалою інтервалів є те, що дослідник має можливість самостійно визначити точку відліку та обрати одиницю вимірювання [19]. Також ця шкала дає змогу здійснити вимір значень показників у відповідних проміжках та визначити величину розходження між інтенсивностями показників. Тому для інтегральних показників оцінки складових фінансового забезпечення підприємств ЖКГ доцільно застосувати інтервальну шкалу. Методики побудови інтервальних шкал засновані на аксіомі нормальності. Оцінювальні показники розподілені в економіці за нормальним законом Гауса, коли крайні інтенсивності показника трапляються рідше, ніж інтенсивності, близькі до середньої величини. Проте, здебільшого показники розподілені не за нормальним законом.

Отже, насамперед доцільно перевірити значення інтегральних показників оцінювання складових фінансового забезпечення підприємств ЖКГ на відповідність нормальності розподілу. Якщо значення інтегральних показників розподілені за нормальним законом, то межі побудованої за правилом “трьох сигм” шкали коливатимуться в діапазоні таких значень: $(\bar{X} - 3\sigma; \bar{X} + 3\sigma)$. У протилежному випадку, необхідною умовою є застосування коефіцієнта коригування k , запропонованого у роботі [20]. Враховуючи це, діапазон значень шкали при правобічній асиметрії коливатиметься $(\bar{X} - 3\sigma k; \bar{X} + 3\sigma(k+1))$, у випадку лівобічної асиметрії – $(\bar{X} - 3\sigma(k+1); \bar{X} + 3\sigma k)$.

Для перевірки значень показників на відповідність нормальному закону розподілу та суттєвості асиметрії (у випадку її наявності) були розраховані основні параметри розподілу інтегральних показників оцінювання складових фінансового забезпечення підприємств ЖКГ, а саме: середнє арифметичне, середнє квадратичне відхилення, мода, медіана, відносний показник асиметрії, коефіцієнт асиметрії (табл. 1).

Як видно з результатів розрахунків, поданих у табл. 1, показники оцінювання складових фінансового забезпечення ЖКГ розподілено не симетрично, оскільки у випадку симетричного розподілу значення моди, медіани та середнього мають співпадати.

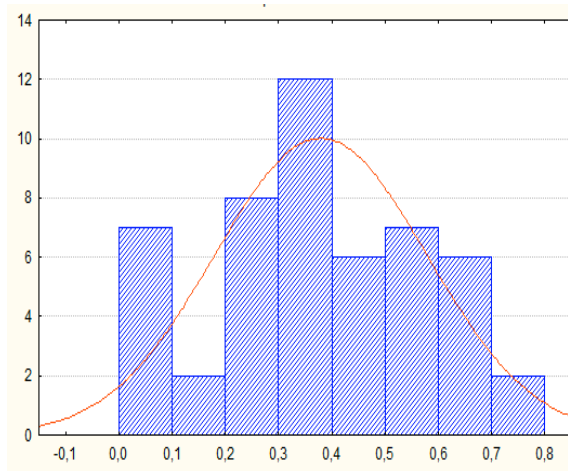
Таблиця 1

**Кількісні характеристики оцінювання складових
фінансового забезпечення підприємств ЖКГ**

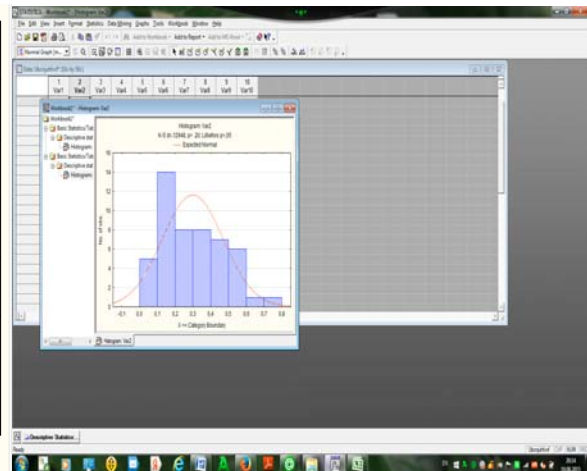
Показник	Середнє арифметичне	Медіана	Мода	Середнє квадрат. відхилення	Відносьн. п-к асиметрії	К-т асиметрії
Інтегральний показник оцінки раціональності формування фінансових ресурсів	0,378	0,345	0,304	0,195	6,429	0,38
Інтегральний показник оцінки ефективності управління грошовими потоками	0,303	0,276	0,241	0,167	0,543	0,372

Відносний показник асиметрії дає змогу оцінити бік асиметричності. Якщо відносний показник асиметрії додатний, то асиметрія є правобічною, якщо від'ємний – то лівобічною. У випадку, коли розподіл є симетричним, відносний показник асиметрії дорівнює нулю.

Характер асиметрії також добре простежується при побудові графіку розподілу частот показників оцінювання стану фінансового забезпечення підприємств ЖКГ із прямою нормального розподілу (рис. 2).



Інтегральний показник оцінки ефективності
раціональності формування фінансових ресурсів



Інтегральний показник оцінки управління
грошовими потоками

Рис. 2. Гістограми розподілу інтегральних показників оцінювання складових фінансового забезпечення підприємств ЖКГ

Згідно із табл. 1 та рис. 2, інтегральний показник оцінювання раціональності формування фінансових ресурсів та інтегральний показник оцінювання ефективності управління грошовими потоками розподілено із правобічною асиметрією, суттєвість якої визначено за допомогою розрахованого коефіцієнту асиметрії (останній стовпчик табл. 1). Якщо його значення перевищує за модулем 0,5, то таку асиметрію слід вважати значною, а якщо ні, то асиметрію розподілу можна знехтувати [21, с. 264]. Виходячи з даних табл. 1 видно, що зазначені інтегральні показники оцінювання складових фінансового забезпечення підприємств ЖКГ мають незначну асиметрію розподілу (коефіцієнт асиметрії показників за модулем менше ніж 0,5 та становить відповідно 0,38 та 0,372), тому при шкалюванні її можна не враховувати.

Оскільки визначено, що розподіл інтегральних показників оцінювання складових фінансового забезпечення підприємств ЖКГ близький до нормального, то точкою відліку обрано се-

реднє арифметичне значення інтегрального показника за кожною складовою.

Таким чином, у результаті проведення процедури шкалювання на основі правила “трьох сигм”, інтервали значень шкали інтегральних показників оцінювання складових фінансового забезпечення підприємства ЖКГ розраховано наступним чином: низький рівень матиме діапазон $[0; \bar{X} - \sigma]$; середній рівень – $(\bar{X}) - \sigma; \bar{X} + \sigma]$ та високий рівень – $(\bar{X} + \sigma; 1]$. Це стає підґрунтям для визначення шкал та рівнів інтегральних показників оцінювання складових фінансового забезпечення підприємств ЖКГ (табл. 2).

Таким чином, розроблені шкали та рівні інтегральних показників (табл. 2) дають змогу зробити більш ґрунтовні висновки щодо стану фінансового забезпечення досліджуваних підприємств ЖКГ Кіровоградської області за 2010–2014 рр. Розподіл цих показників за низьким, середнім та високим рівнями подано на рис. 1.

**Шкали та рівні інтегральних показників оцінювання складових
фінансового забезпечення підприємств ЖКГ**

Показники	Рівні інтегральних показників		
	низький	середній	високий
Інтегральний показник оцінки раціональності формування фінансових ресурсів	[0; 0,183]	(0,183; 0,573]	(0,573; 1]
Інтегральний показник оцінки ефективності управління грошовими потоками	[0; 0,136]	(0,136; 0,469]	(0,469; 1]

Досліджуючи розподіл інтегральних показників оцінки раціональності формування фінансових ресурсів, можна стверджувати, що переважна більшість інтегральних показників сконцентрована в межах середнього рівня. При цьому значення коливаються від мінімальних 40% у 2012 р. до максимальних 70% у 2011, 2013–2014 рр. Низькому рівню відповідають від 10% у 2010–2011 рр. до 30% у 2013 р., а високому – від 10% у 2014 р. до 40% у 2012 р. Таким чином, розподіл інтегральних показників за визначеними рівнями підтверджує існування певних проблем, пов'язаних з формуванням достатнього обсягу фінансових ресурсів, необхідного для забезпечення фінансової стійкості та отримання прибутку підприємствами ЖКГ.

Аналіз інтегральних показників оцінки ефективності управління грошовими потоками також характеризується переважно середнім рівнем розподілу (частка коливається від 30% у 2011 р. до 80% у 2010 р.). Низькому рівню розподілу відповідають такі значення, як 10% у 2010, 2012 та 2014 рр., максимального значення вони набувають у 2011 р. – 50%. Високому рівню характерний такий розподіл: 10% у 2010 та 2013 рр., 20% – у 2011–2012 рр. та 30% – у 2014 р. Таким чином, отримані резуль-

тати також підтверджують недостатню ефективність управління грошовими потоками підприємств ЖКГ.

Розраховані інтегральні показники та їх визначені якісні рівні є основою для формування матриці вибору стратегії фінансового забезпечення підприємств ЖКГ (рис. 3).

Квадранти 1–3 матриці характеризують негативну ситуацію, коли значення обох показників є низькими або низькими та середніми відповідно. У цій зоні розташовані БАТ “Кіровоградгаз” та КРЕП 3. Це свідчить про низький рівень забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами для здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності та підтверджує необхідність формування та реалізації стратегії, що передбачає оптимізацію структури капіталу й удосконалення управління грошовими потоками через врахування чутливості до факторів, що впливають на зміну їх обсягів. Підприємствам, що потрапили в цю зону, пропонується використовувати стратегію стабілізації, яка орієнтована на покращення їх фінансового забезпечення з подальшим прискоренням зростання основних показників, що характеризують зміну фінансового стану.

		Рівень ефективності управління грошовими потоками підприємства		
		низький [0; 0,136]	середній (0,136; 0,469]	високий (0,469; 1]
Рівень раціональності формування фінансових ресурсів	низький [0; 0,183]	1	2 КРЕП 3	4 ЖЕК 7
	середній (0,183; 0,573]	3 БАТ “Кіровоградгаз”	5 ОКВП “Дніпро-Кіровоград”, КП “Мала Виска водоканал”, ДП “Кіровоградтепло”, Знам'янське ЖЕК 1	7 ПАТ “Кіровоградобленерго”, ОКП “Кіровоградське ООБТІ”
	високий (0,573; 1]	6	8 КП “Теплокомуненерго” Олександрія	9

Рис. 3. Матриця вибору типу стратегії фінансового забезпечення підприємства ЖКГ

Квадранти 7–9 характеризують достатньо високий рівень фінансового забезпечення підприємств, оскільки інтегральні показники оцінки ефективності управління їх грошовими потоками та раціональності формування фінансових ресурсів мають високі та середні значення. Підприємствам ПАТ “Кіровоградобленерго”, ОКП “Кіровоградське ООБТІ”, КП “Теплокомуненерго” Олександрія, що потрапили в цю зону, пропонується використовувати стратегію підтримки досягнутого рівня фінансового забезпечення. Зазначені підприємства опинилися у квадрантах 7 та 8,

для яких характерним є середній рівень раціональності формування фінансових ресурсів і високий рівень ефективності управління грошовими потоками (квадрант 7) та високий рівень раціональності формування фінансових ресурсів і середній рівень ефективності управління фінансовими потоками (квадрант 8). При розробці стратегії підприємствам рекомендовано більшою мірою акцентувати увагу та посилювати саме ту складову фінансового забезпечення, яка має нижчий рівень інтегрального показника.

Підприємствам ЖЕК 7, ОКВП “Дніпро-Кіровоград”, КП “Мала Виска водоканал”, ДП “Кіровоградтепло”, Знам’янське ЖЕК 1, що потрапили до квадрантів 4–6 (середня область матриці), пропонується використовувати стратегію гнучкого реагування, що зумовлено можливістю їх переходу або до правих верхніх квадрантів, або до нижніх лівих квадрантів. Стратегія гнучкого реагування спрямована на недопущення погіршення якісного рівня фінансового забезпечення та міграції підприємства до зони правих верхніх квадрантів сформованої матриці.

IV. Висновки

Проведене дослідження надало можливість зробити такі висновки:

1. Виходячи з визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ, його оцінювання здійснено за двома складовими: раціональністю формування фінансових ресурсів та ефективністю управління грошовими потоками підприємства. Для цього обчислено 16 показників оцінки формування фінансових ресурсів та 17 показників оцінки грошових потоків підприємств. Комплексне оцінювання складових фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ реалізовано з використанням методу таксономії, оскільки всі показники мають кількісний вираз.
 2. З метою отримання більш ґрунтовних висновків щодо стану фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ застосовано метод шкалювання за правилом “трьох сигм”. Визначено, що інтегральні показники оцінки раціональності формування фінансових ресурсів та ефективності управління грошовими потоками підприємств розподілено за трьома якісними рівнями: високим, середнім та низьким. При цьому виявлено, що стан фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ переважно має середній рівень.
 3. Побудова матриці співвідношення інтегральних показників раціональності формування фінансових ресурсів підприємства й ефективності управління грошовими потоками надає змогу визначити тип стратегії, враховуючи комплексне оцінювання фінансового забезпечення підприємств ЖКГ. Встановлено, що підприємствам ВАТ “Кіровоградгаз” та КРЕП 3 рекомендовано застосовувати стратегію стабілізації; ПАТ “Кіровоградобленерго”, ОКП “Кіровоградське ООБТІ”, КП “Теплокомуненерго” Олександрія – стратегію підтримки і ЖЕК 7, ОКВП “Дніпро-Кіровоград”, КП “Мала Виска водоканал”, ДП “Кіровоградтепло”, Знам’янське ЖЕК 1 – стратегію гнучкого реагування.
- Подальші дослідження можуть бути пов’язані з формуванням рекомендацій щодо оптимізації структури капіталу підприємств ЖКГ та підвищення ефективності управління їх грошовими потоками для кожного з виділених типів стратегій фінансового забезпечення, а також з розробленням тактичних заходів щодо покращення фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ.

Список використаної літератури

1. Бабаєвська О. Б. Сучасні заходи вдосконалення фінансової забезпеченості підприємств житлово-комунального господарства [Електронний ресурс] / О. Б. Бабаєвська, В. В. Величко. – Режим доступу: <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/1034/1027>.
2. Багацька К. В. Оцінка формування капіталу підприємств корпоративного типу / К. В. Багацька, В. П. Тарасюк // Вісник Сумського національного аграрного університету: серія “Фінанси і кредит”. – 2012. – № 1. – С. 54–58.
3. Блакита Г. Методологія вибору виду фінансової стратегії на підприємствах торгівлі / Г. Блакита // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 6. – С. 48–60.
4. Бонарев В. В. Теоретичні основи аналізу грошових потоків підприємства / В. В. Бонарев // Економічні науки. Серія “Облік і фінанси”. – 2010. – Вип. 7 (25). – С. 115–121.
5. Вейкрута Л. Аналіз рівномірності, синхронності та збалансованості грошових потоків підприємства / Л. Вейкрута // Вісник Львів. ун-ту. Серія екон. – 2008. – Вип. 40. – С. 65–69.
6. Власова Н. О. Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємств роздрібної торгівлі / Н. О. Власова, П. В. Смірнова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2010. – Вип. 1. – С. 321–329.
7. Гаркуша Н. М. Методика аналізу грошових потоків підприємства / Н. М. Гаркуша, О. О. Горошанська // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 2. – С. 90–96.
8. Гуцалюк О. М. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ / О. М. Гуцалюк, О. Ю. Коцюрба // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. – С. 141–149.
9. Костенко Г. П. Інтегральний показник як складова комплексної оцінки фінансового забезпечення розвитку санаторно-курортних закладів / Г. П. Костенко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – Т. 9. – № 3. – С. 207–215.
10. Кравцова А. М. Оцінка ефективності процесу використання фінансових ресурсів підприємства / А. М. Кравцова // Економіка Крима. – 2006. – № 16. – С. 47–50.
11. Ларка М. І. Дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі господарської і торгової діяльності підприємств підйомно-транспортного устаткування / М. І. Ларка, М. С. Мочалова // Вісник НТУ “ХПІ”. – 2013. – № 21 (994). – С. 65–72.
12. Нагайчук В. В. Управління грошовими потоками підприємства / В. В. Нагайчук // Вісник

- соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1 (52). – С. 245–249.
13. Нагорна О. В. Стратегія фінансового забезпечення підприємств комунального господарства: сутність та особливості [Електронний ресурс] / О. В. Нагорна. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1385>.
 14. Нехайчук Д. В. Фінансове забезпечення підприємств комунальної власності / Д. В. Нехайчук // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – № 1 (2). – С. 66–69.
 15. Нехайчук Ю. С. Оценка фінансового обеспечения предприятий жилищно-коммунального хозяйства в АР Крым и пути его улучшения [Электронный ресурс] / Ю. С. Нехайчук. – Режим доступа: https://docviewer.yandex.ua/g.xml?sk=ea46dd90a7d81aa48e3661f872a19f5d&url=http%3A%2F%2Fpk.napks.edu.ua%2Flibrary%2Fcompilations_vak%2Fvnvbi%2F2009%2F4%2Fp_48_51.pdf.
 16. Общая теория статистики. Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности: учебник для вузов / О. Э. Башина, А. А. Спирин, В. Т. Бабулин, И. А. Ионсен. – 5-е изд., доп. и перераб. – Москва: Финансы и статистика, 2003. – 440 с.
 17. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта; пер. с пол. В. В. Иванова; науч. ред. В. М. Жуковской. – Москва: Статистика, 1980. – 151 с.
 18. Полякова Н. С. Современное состояние предприятий коммунальной инфраструктуры в Украине [Электронный ресурс] / Н. С. Полякова. – Режим доступа: http://www.chteiknteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2013/v4/NV-2013-V4_23.pdf.
 19. Попова В. В. Обґрунтування та встановлення типу шкали для вимірювання ознак економічного розвитку національної макросистеми / В. В. Попова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 242–250.
 20. Притула Н. І. Кредитно-рейтингова оцінка як інструмент ринку цінних паперів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Н. І. Притула. – Суми, 2008. – 20 с.
 21. Теория статистики: учеб. для вузов / Р. А. Шмойлова, В. Г. Минашкин, Н. А. Садовникова, Е. Б. Шувалова. – 4-е изд., доп. и перераб. – Москва: Финансы и статистика, 2004. – 656 с.
 22. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: монографія / А. Г. Семенов, О. О. Єропутова, Т. В. Перекрест, А. В. Линенко. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 188 с.
 23. Фінансова стратегія підприємства: монографія / І. О. Бланк, Г. В. Ситник, О. В. Королькова-Казанська, І. Г. Ганечко. – Київ: КНТЕУ, 2009. – 147 с.
 24. Чопко Н. Діагностика стану фінансового забезпечення розвитку підприємства / Н. Чопко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 503–506.
 25. Bender R. Corporate Financial Strategy / Ruth Bender, Keith Ward. – 3 ed. – Butterworth-Heinemann, 2008. – 408 p.
 26. Brigham E. Financial Management – Theory and Practice / E. Brigham, M. Erhardt. – 12th ed. – Thomson Learning, 2008. – 1071 p.
 27. Rutterford J. Financial Strategy / Janette Rutterford, Martin Upton, Devendra Kodwani. – John Wiley & Sons, 2006. – 492 p.
 28. Shim Jae K. Financial Management / Jae K. Shim, Joel G. Siegel. – Barron's Ed, 1998. – 518 p.
 29. VanHorne J. Fundamentals of Financial Management / James C. Van Horne, John M. Wachowicz Jr. – PrenticeHall (FinancialTimes), 2008. – 760 p.

Стаття надійшла до редакції 17.09.2015.

Коцюрба О. Ю. Формирование стратегии финансового обеспечения предприятий жилищно-коммунального хозяйства

В статье усовершенствован процесс формирования стратегии финансового обеспечения предприятий жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), особенностью которого является выбор типа стратегии (стабилизации, поддержки, гибкого реагирования) на основе матричного метода. Матрица построена путем сопоставления интегральных показателей составляющих финансового обеспечения: рациональности формирования финансовых ресурсов предприятия и эффективности управления денежными потоками. Квадранты матрицы сформированы с учетом принадлежности указанных интегральных показателей качественным уровням (высокий, средний, низкий) на основе построения интервальной шкалы. Это позволит конкретизировать стратегические цели по оптимизации структуры капитала предприятий ЖКХ и повышению эффективности управления их денежными потоками, а также выбрать соответствующие инструменты формирования финансового обеспечения по каждому типу стратегии.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), финансовое обеспечение, стратегия, финансовые ресурсы, денежные потоки, интегральный показатель, метод таксономии.

Kotsiurba O. Formation of Strategy for Financial Support of Housing and Communal Sector Enterprises

The process of formation of strategy for financial support of housing and communal sector enterprises has been improved in the article, and the peculiarity of the process involves selection of strategy type (stabilization, support, flexible response) based on matrix approach. Matrix has been formed by ratio of integral indices of financial security parameters: rationality of forming financial resources of a company and efficiency of cash flow management. The author found that integrated indicators for assessing the rationality of financial resources and the effectiveness of cash management businesses distributed in three quality levels: high, medium and low. It found that the state financial support of housing and communal sector has mostly average. Matrix quadrants have been formed by way of distribution of the above mentioned integral indices at quality levels (high, middle, low) on the basis of the created interval scale. It allows to elaborate strategic purposes with respect to optimization of capital structure of housing and communal sector enterprises and improvement of efficiency of cash flow management as well as to select the proper ways of forming financial support for every strategy type. Further studies may be associated with the formation of recommendations on optimization of capital structure of housing and communal sector and improving the management of their cash flows for each of these selected types of financial security strategies and tactics to the development of measures to improve the financial support of housing and communal sector.

Key words: housing and communal sector, financial support, strategy, financial resources, cash flow, integral index, taxonomy method.

УДК: 658.012:331.107.266.2

Г. М. Кульнєва

кандидат-економічних наук, доцент

М. К. Бургманкандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

У статті проаналізовано головні проблеми та перспективи розвитку інноваційної складової й використання інтелектуального капіталу в Україні, розкрито особливості його сучасного стану та принципи функціонування. Виявлено здатність економіки створювати й ефективно використовувати інтелектуальний капітал та обґрунтовано необхідність розробки ефективного механізму інвестиційного механізму регулювання інноваційної сфери.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, ефективність, інноваційна сфера, інвестиції, моделі.

I. Вступ

Сучасний розвиток економіки вимагає прискорених суспільно-політичних і технологічних змін на основі наукових досліджень. Жорстка світова конкуренція потребує постійних інновацій, нових ідей, високоякісної продукції. Світова економіка ввійшла до нової фази, заснованої на інформаційних технологіях, де акцент переноситься на зв'язок та комунікації і, відповідно, зростає роль не матеріального, а інтелектуального капіталу. У сучасному суспільстві інтелектуальний капітал стає основою багатства. Саме він визначає конкурентоспроможність економічних систем, виступає ключовим ресурсом їх розвитку. Здатність економіки створювати й ефективно використовувати інтелектуальний капітал визначає економічний потенціал країни, її добробут [5]. Відвертість суспільства для обміну всіляких знань, ідей і інформації, а також здатність людей продуктивно їх переробляти й використовувати – те, від чого залежить успішний соціально-економічний розвиток будь-якої країни. Для успішного управління економікою необхідно виявляти інтелектуальний капітал, правильно його оцінювати і формувати стратегію відповідно до отриманих результатів з метою здійснення прибуткових інвестицій, перш за все, в інноваційну сферу [4].

Дослідженню проблем інтелектуального капіталу, інвестицій та розвитку інноваційної сфери багато уваги приділяли у своїх працях Гфон Тюнен, У. Багехот, Е. Енгель, Л. Вальрас, І. Фішер та інші видатні економісти минулих століть.

Зазначені проблеми досліджені в працях українських науковців Г. Башнянина, П. Бережного, І. Болдирева, А. Гальчинського, А. Гапоненко, А. Гейця, С. Злупка, М. Крупки, В. Кінаха, С. Козинського, І. Комарова, В. Олейко, С. Панчишина, М. Паладія, В. Порохні, В. Рача, А. Чухна та ін.

При цьому такі елементи економічного потенціалу, як інвестиції в інтелектуальний капітал в інноваційній сфері ще не знайшли повного віддзеркалення в економічному аналізі.

II. Постановка завдання

Мета статті – виявити здатність економіки створювати й ефективно використовувати інтелектуальний капітал, обґрунтувати необхідність розробки ефективного інвестиційного механізму регулювання інноваційної сфери.

III. Результати

Ефективність управління економікою прямо пропорціонально залежить від того, наскільки адекватно проаналізовано ситуацію на рівні економічної системи. При цьому необхідно оцінювати й ті елементи економічного потенціалу, які не знайшли повного відображення в економічному аналізі, – насамперед інвестиції в інтелектуальний капітал в інноваційній сфері.

Не можна управляти тим, що неможливо виміряти. Ця логіка лежить в основі всіх показників. Фахівці з планування, вибудовувавши стратегії зростання економіки, десятиліттями спираються на традиційні індикатори. Проте їх вживання в більшості випадків іде врозріз із загальновизнаною метою – розвитком економіки на основі інновацій.

Сьогодні у своїх балансах держави враховують ринкову вартість благ і послуг, що виробляються в країні, але не враховують найважливіші сегменти ринку високих технологій, які, наприклад, не займаються виробництвом, а їх послуги безкоштовні (Wikipedia, Facebook, Twitter, Mozilla, Netscape і подібні до них інтернет-гіганти). Ці нестандартні економічні суб'єкти вже підривають бізнес традиційних компаній. Наприклад, свого часу виробника GPS-навігаторів Garmin вважали першопроходцем, однією з найбільш перспективних фірм у США. Але з появою безкоштовних навігаційних застосунків виручка Garmin різко впала. Інший приклад: з кожним дзвінком через Skype при-

близно на одну хвилину скорочується тривалість міжнародних телефонних переговорів.

Ці приклади вказують на те, що є потреба у показниках для виміру економічного зростання з врахуванням нових типів бізнесу і нових форм використання інтелектуального капіталу. А оскільки такі індикатори повинні відображати вплив інновацій і інтелектуального капіталу на економіку, вони самі по собі мають бути прогресивними. З їх допомогою можуть бути створені умови для розвитку новаторства в країні, а віртуальні активи – творчі здібності й навички підприємництва – все більше впливати на добробут країни.

Критерії використання інтелектуального капіталу у сфері інновацій повинні допомагати у визначенні цінності нових ідей задовго до того, як вони почнуть приносити вигоду, що вимірюється традиційними показниками. Потреба в таких індикаторах є особливо сильною в країнах, що розвиваються. В якості показника зростання там найчастіше використовують обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Цей індикатор корисний на ранніх етапах: щоб будувати підприємства, навчати робітників і підтримувати грошима пересічних громадян, небагатим країнам потрібен зарубіжний капітал. Тобто розраховувати на індуковані інвестиції такі країни не можуть, тому їх основне завдання – залучення автономних інвестицій, в основному за рахунок кредитів і ПІІ.

Але зарубіжні інвестиції найчастіше йдуть на низькомаржинальні проекти з невисоким рівнем ризику: заводи по виплавці чавуну, виробництву цементу тощо. На відміну від них, інновації зумовлюють більші ризики, а в разі успіху – більші вигоди. Навіть крупні транснаціональні компанії спочатку не надто багато вкладають у нові ідеї. Найбільш революційні інновації майбутнього можуть ніяк не вплинути на сьогоднішні показники економіки. Але, орієнтуючись на ПІІ, неможливо виявляти креативних людей і компанії. Як визначити коштовні (з точки зору макроекономічних показників) інноваційні проекти за роки до того, як вони виростуть у нові Google, Bayer, Alibaba або Porsche? Які індикатори краще всього характеризують інноваційні екосистеми на етапі зародження?

Деякі складові успішних інвестицій в інновації добре відомі. Це талановиті люди, підприємства з довгим переліком вдалих проектів, стартапи, в якікладають кошти визнані венчурні фонди, продукти, захищені правами інтелектуальної власності тощо. Нещодавно аналітики компанії Intellectual Ventures провели дослідження, покликане визначити, чи можна ці складові виміряти кількісно. Попередні підсумки вказують на те, що це завдання може бути здійснено.

Наприклад, експерти виявили загальні риси п'яти ІТ-стартапов, які сьогодні, після трьох років з моменту створення, входять до числа найуспішніших. Всі ці компанії подали заявки

на реєстрацію більш ніж одного патенту, фінансують їх одразу декілька крупних венчурних фондів. Крім того, сукупний дохід цих п'яти компаній за декілька років у шість разів більше, ніж в середньостатистичного стартапа.

Необхідна розробка переліку ключових показників ефективності для економік, заснованих на інноваційному використанні інтелектуального капіталу. Це дало б змогу простіше виявляти перспективні стартапи, талановитих людей і продукти. Такі показники можна застосувати до будь-якого початкового ІТ-проекту. Причому не лише в країнах, що розвиваються, але і в розвинених.

Подібні ключові показники, зрозуміло, лише збільшують шанси на успіх, але не гарантують його. Інноваційним економікам завжди доведеться інвестувати одразу в багато інтелектуальних проектів, щоб з їх числа виявити переможців. Вони, кінець кінцем, і закладуть основу зрілої екосистеми. Але якщо навіть вірогідність успіху зросте не набагато, результат може виявитися феноменальним.

У 2013 р. Бюро економічного аналізу США відстежувало нові тенденції і змінило визначення ВВП. Тепер воно краще відображає вклад інтелектуальної власності, досліджень і розробок у динаміку й ефективність економіки країни. Індикатори, що сприяють інноваційному використанню інтелектуального капіталу, можуть змінити розуміння економічного зростання.

В Україні питання інноваційної оцінки інтелектуального капіталу встало особливо гостро в період трансформації економічної системи, коли з'явилися компанії, матеріальні активи яких були малі, але був потенціал для подальшого розвитку за рахунок інтелектуального капіталу. Для залучення інвесторів знадобилося оцінювати інтелектуальний капітал [4].

Почалися розробки якісних і кількісних моделей оцінювання інтелектуального капіталу, а також стратегій для подальшого управління і збільшення цього капіталу залежно від інвестиційних складових організацій.

При використанні кількісних методів необхідно дотримуватися певної теоретичної моделі, використовувати жорсткий фіксований план дослідження. Використання ж якісних моделей не передбачає чітких установок, відсутній жорсткий обов'язковий план – намічені лише загальні межі підходу, тобто визначений предмет, сформульовані основні завдання і гіпотези. Загалом, до особливостей якісних моделей можна віднести свободу від попередніх схем предмету і гнучкість дослідницьких процедур, упродовж усього ходу дослідницького процесу.

При використанні якісних моделей основним завданням дослідницького процесу є створення цілісної, неугаляненої картини явища, що вивчається. Іншими словами, процес оцінювання інтелектуального капіталу необхідно розглядати на мікрорівні [6], наприклад, на рів-

ні компанії, організації. При цьому, якщо кількісні моделі в більшості випадків можуть бути фінансово обґрунтовані, то якісні моделі зазвичай оцінюють ефективність використання капіталу на експертному рівні. Якісні моделі оцінки інтелектуального капіталу різні. Частина з них може бути застосована лише для певних організаційних структур, частина більш уніфікована.

Карл-Ерік Свейбі виділив 25 методів вимірів інтелектуального капіталу, які розділив на 4 групи [2]:

Методи прямого виміру ефективності використання інтелектуального капіталу (DIC). До цієї групи відносяться всі методи, засновані на ідентифікації і оцінці використання окремих компонентів інтелектуального капіталу в грошах, після чого виводиться інтегральна оцінка ефективності використання інтелектуального капіталу структури:

- методи ринкової капіталізації (MCM). Обчислюється різниця між ринковою капіталізацією структури і власним капіталом її власників.
- методи віддачі на активи (ROA). Відношення середнього доходу компанії до вирахування податків до її матеріальних активів порівнюється з аналогічним показником сфери в цілому.
- методи збалансованих показників (SC). Ідентифікуються різні компоненти інтелектуального капіталу, генеруються і докладаються індикатори і індекси у вигляді підрахунку балів або графіків.

Переваги DIC і SC методів у тому, що вони застосовані на будь-якому рівні організації. Вони працюють ближче до події, тому отриманий результат може бути точнішим, ніж чисто фінансові виміри. Також саме ці групи методів включають якісну оцінку капіталу.

Для оцінювання ефективності використання інтелектуального капіталу у сфері інновацій необхідна саме інсайдерська інформація. В Україні оцінювання інтелектуального капіталу перебуває на стадії становлення, тому засновувати оцінку лише на балансовому звіті й інших фінансових даних буде не коректно. Також для ряду моделей необхідна інформація, яка не публікується, і до якої сторонні особи не мають доступу, оскільки вона або є конфіденційною, або не замовлялася великою кількістю зовнішніх агентів.

Система оцінювання інтелектуального капіталу – збалансована система показників – була створена в 1992 р. професорами Р. Капланом і Д. Нортон на основі досліджень американських компаній [4]. Збалансована система показників – метод оцінювання діяльності організацій і їх підрозділів, що дають змогу довести до всіх підрозділів орієнтири їх діяльності і сприяють реалізації стратегії організації.

Позитивна роль збалансованої системи показників полягає в тому, що, пропонуючи управління зосередитися на головних стратегічних

питаннях, вона дає змогу скоротити загальне число показників діяльності, які потрібно використовувати в компанії.

Інша перевага збалансованої системи показників полягає в тому, що її можна повністю адаптувати до потреб компанії. Застосовуючи збалансовану систему показників, можна бачити картину загалом, замість того, щоб зосередитися на поліпшенні лише однієї конкретної області. І оскільки призначення цієї моделі полягає в тому, щоб дати керівникам інструментарій для розробки інноваційної стратегії і оцінювання результатів її реалізації, ця система є швидше сигнальним пристроєм, ніж засобом виміру. Ось чому цей метод йде в розріз з уявленням про те, що показники діяльності призначені просто для контролю за процесами.

Ефективне використання всіх чотирьох складових збалансованої системи показників допомагає при плануванні інноваційної діяльності компанії, а також допомагає виявити її слабкі сторони, веде до досягнення поставлених цілей, у тому числі до фінансових.

Яскравий слід щодо оцінювання інтелектуального капіталу залишив Л. Едвінсон. Він розпочав роботу над питаннями людського капіталу в Skandia в 1991 р. Едвінсон розробив матрицю, що отримала назву “навігатор фірми Скандія (Skandia Navigator)” – інструментарій, що дав змогу виявити і збільшити інтелектуальний капітал у підрозділі. Навігатор показує, як людський капітал створює фінансову цінність компанії. Зазвичай ця модель використовується для планування бізнесу. Він пропонує загальні перспективи на основі минулого (орієнтація на фінансові показники), сьогодення (орієнтація на споживача, процеси і людський чинник) і майбутнього (орієнтація на оновлення і розвиток) компанії [6].

За допомогою навігатора Скандія компанія може подати свої цілі у вигляді конкретніших чинників, а потім виміряти ці чинники на рівні окремих співробітників, груп, напрямів діяльності і на корпоративному рівні. Вивчаючи міру реалізації кожного чинника, що визначає успіх на кожному рівні, Скандія може легко виявити те, що є джерелом фінансових показників організації.

Едвінсон стверджує, що капітал компанії складається з двох компонентів: капіталу фінансового й капіталу інтелектуального. Фінансовий капітал адекватно відображається в річному звіті, який служить також його документальним підтвердженням; інтелектуальний капітал, навпаки, найчастіше утворений “прихованими цінностями”, і тому його так важко підрахувати [2].

Заснована на цих ідеях модель “навігатора Скандія” акцентує увагу на п'яти аспектах діяльності компанії. По-перше, таким аспектом є фінансовий – той, що відображено в традиційному балансовому звіті компанії і її звіті про прибутки і збитки з їх детальними показниками

роботи компанії у минулому. Далі йде споживчий аспект, який охоплює всі питання, що стосуються клієнтів компанії. Третій аспект – процесний (процеси, завдяки яким компанія може продовжувати свою діяльність і добиватися підвищення її ефективності). Четвертий – це аспект оновлення й розвитку (інновації, дослідження і розробки, творчість і винахідництво, які необхідні, щоб компанія могла успішно функціонувати і в майбутньому). П'ятий аспект – це людський капітал. Найважливіша передумова цієї моделі – те, що інтелектуальний капітал утворюється у результаті інтеграції людського і структурного капіталів. Людський капітал, на думку компанії Skandia, є сума знань і навиків співробітників організації, їх прагнення до нововведень і здібностей до виконання завдань. Людський капітал організації не належить. Людський чинник має особливе значення для будь-якої компанії, оскільки він більшою мірою створює інтелектуальний капітал [2].

Необхідно пам'ятати, що "навігатор Скандія" дає змогу розкрити інформацію про "приховані цінності", які так і не були б виявлені, але зовсім не їх вартість. Ця модель надає інформацію, яка може швидше існувати у вигляді доповнення до фінансової звітності, ніж бути інтегрованою в термінах традиційних бухгалтерських показників. Вона дає можливість керівникам скласти повніше уявлення про дійсний характер і вартість їх компанії, але не розраховувати у результаті її значення.

Постійно зростаюча значущість інтелектуального капіталу відображає велику залежність організацій від нематеріальних активів. Щодня виникають компанії нового типу, що мають у своєму розпорядженні лише нематеріальні активи і виробляють нематеріальні продукти або надають послуги. Використання інтелектуальних ресурсів має свою специфіку, яка дає змогу виділити такі способи їх вживання: навик, інновації, знання ринку і середовища, внутрішня координація. Отже, нематеріальний капітал – це не лише збір і зберігання знань, але і їх реалізація за допомогою діяльності людей [7]. Для виміру ефективності використання інтелектуального капіталу існує безліч як якісних, так і кількісних моделей. Вибір між ними необхідно здійснювати ґрунтуючись на цілях дослідження, специфіки компанії і застосовності моделей.

Формування інтелектуального капіталу та інтелектуальної активності особистості здійснюється прогресивно орієнтованими компаніями. Вони виступають виробниками цього капіталу, стимуляторами інтелектуалізації праці, розвитку здібностей і талантів працівників, оскільки мають наявні умови та фінансові ресурси, що забезпечують високий рівень підготовки персоналу, володіють сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями, концентрують інтелектуальні, фінансові, природничі, рекреаційні ресурси [9].

У процесі інвестування в інтелектуальний капітал працівника, здобуття і накопичення ним нових знань істотно змінюється характер інвестицій:

1) для фахівців загального профілю додаткова підготовка дає змогу підвищити рівень їх знань. У межах їх спеціальності заняття зазвичай бувають груповими, і для їх проведення не потрібна специфічна інформація або ноу-хау;

2) для вузьких фахівців, чия кар'єра безпосередньо залежить від ступеня розуміння ними тонкощів напряду своєї спеціальності, необхідна спеціальна індивідуальна підготовка. Це передбачає значні інвестиції, що зумовлені більш високими вимогами до кваліфікації персоналу [13].

Для оцінки економічної ефективності інвестиційних вкладень у інтелектуальний капітал можуть бути використані такі критерії [15]:

- 1) відношення різниці граничних доходів за рік до різниці граничних одноразових витрат (термін окупності);
- 2) щорічний чистий дохід;
- 3) внутрішня норма віддачі;
- 4) розмір витрат на інвестування в інтелектуальний капітал.

Під терміном окупності розуміють відношення загальних витрат на інвестування в інтелектуальний капітал (K) до постійного граничного доходу (b). Термін окупності обчислюють за заданий проміжок часу (рік). Науковцями, які займалися дослідженням процесів інвестування, доведено, що термін окупності є зворотним показником очікуваного внутрішнього коефіцієнта економічної ефективності. Для достовірності розрахунку цього коефіцієнта необхідно, щоб усі витрати припадали на початок періоду, а доходи були постійними [8].

Зазначений показник відображає взаємозв'язок між витратами та доходами й дає змогу достовірно оцінити різні інвестиційні програми та проекти з точки зору їх відносної економічної ефективності. Критерієм підбору при оцінюванні є найбільш короткий період окупності.

Розрахунок економічної ефективності інвестицій у інтелектуальний капітал у інноваційній сфері, де критерієм відбору є період окупності, виражений формулою:

$$\left\{ \begin{aligned} T_{ок} &= \frac{K}{\sum_{t=0}^T b_t - \sum_{t=0}^T c_t}, \\ T_{ок} &\geq \frac{1}{i} \end{aligned} \right. \quad (3.1)$$

де b і c – граничні доходи й витрати в t -й рік,

i – прибутковість використання інтелектуального капіталу (гривень на рік),

величина K – розмір інвестицій у інтелектуальний капітал за період часу T (в роках) створення інтелектуального капіталу;

$T_{ок}$ – період окупності (в роках).

Однак оцінка ефективності інвестицій, виходячи з періоду окупності, не позбавлена цілого ряду недоліків:

1. Цей показник не враховує, що інвестиційні витрати й доходи різних конкурентних альтернативних інвестиційних проектів і програм, що порівнюються, розподілені у часі й, відповідно, мають різні часові характеристики. Щоб привести показники витрат і доходів до порівнянного виду, необхідно застосовувати метод дисконтування за фактором часу доходів, що отримують від інвестування в інтелектуальний капітал та витрат за T -й період морального старіння інтелектуального капіталу.
2. Абсолютне значення отриманих чистих доходів у різних інвестиційних проектах і програмах, що порівнюються, може суттєво відрізнятися, що при розрахунку періоду окупності не враховують.
3. Цей критерій не підлягає застосуванню, якщо прийняття рішення щодо вибору того чи іншого інвестиційного проекту чи програми вимагає виключення одного з них.

Поширеними інвестиційними критеріями є чиста приведена вартість, співвідношення витрат і прибутку, а також внутрішній коефіцієнт віддачі. Вони можуть дати однакові результати, але за певних умов, а саме [5]:

- ринки капіталу є ринками досконалої конкуренції;
- усі наявні проекти абсолютно залежні один від одного;
- між ними не існує взаємної залежності.

Розглянемо детальніше показник чистої приведеної вартості. З урахуванням зазначених припущень і при застосуванні економічно обґрунтованого коефіцієнта дисконтування (рівень інфляції, облікова ставка НБУ, банківський відсоток за депозитами, альтернативний рівень доходності тощо), можна провести оцінювання будь-якого інвестиційного проекту чи програми. Якщо існує декілька джерел для інвестування, то обирають проекти з максимальним обсягом чистих доходів, доки джерела фінансування не вичерпаються або не залишаться проекти з позитивною або нульовою чистою поточною вартістю.

Економіко-математичне рівняння для такої ситуації має такий вигляд:

$$V_0 = \frac{S_0}{(1+i)^0} + \frac{S_1}{(1+i)^1} + \frac{S_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{S_t}{(1+i)^t},$$

де V_0 – чиста приведена вартість з урахуванням фактора часу (грн/рік);

i – ставка дисконтування, що використовують при дисконтуванні;

S_t – сума доходів у t -й рік, розраховують як різницю між b_t і c_t ;

t – період часу використання інтелектуального капіталу.

Наведена формула враховує ситуацію, коли потік доходів виникає не одразу, а через певний проміжок часу. Якщо експерти очікують зміну умов, що впливають на рівень ставки дисконтування в часовому проміжку потоку доходів, то в різні проміжки часу можуть застосовуватися різні значення ставки дисконтування.

Для оцінювання ефективності інвестицій у інноваційній сфері рекомендують застосовувати показник внутрішньої норми віддачі. При його розрахунку передбачається, що поточна вартість майбутніх доходів буде дорівнювати поточній вартості витрат. Він відображає норму прогнозованого доходу, яку можна очікувати при реалізації певного інвестиційного проекту чи програми.

Інтелектуальному капіталу в інноваційній сфері притаманні деякі специфічні властивості, що відрізняють його від “звичайного” капіталу. Проте вищенаведені формули доречніші при оцінюванні “звичайного” капіталу та в тій чи іншій формі не враховують специфічні властивості інтелектуального капіталу.

Однак застосування для розрахунку ефективності тих самих принципів, що й для оцінювання інтелектуального капіталу, дає змогу вирішити цю проблему.

На кожному етапі економічна ефективність використання інтелектуального капіталу в інноваційній сфері визначається співвідношенням одноразових витрат і результатів за заданий період часу. Результатом інвестицій у інтелектуальний капітал є підвищення продуктивності, якості праці та інноваційного продукту. З іншого боку, певна частина вкладень витрачаються даремно як у процесі самого інвестування, так і після його закінчення – внаслідок поступового морального старіння отриманої інформації, звільнення персоналу, який здобув нові навички, втрати об'єктів інтелектуальної власності, несприйняття нововведень з боку користувача тощо. [6].

Перелічені способи оцінювання не дають змоги врахувати ці чинники належним чином, хоча в міру зростання швидкості зміни технологій, а також зростання інтелектуального піратства, вони відіграють все більш важливу роль.

Оцінювання інтелектуального капіталу є основою аналізу ефективності інвестицій у нього. Вартість інтелектуального капіталу організації складається з вартості структурного капіталу та інтелектуальної власності, зовнішніх зв'язків (гудвіла, ділової репутації) і компетентності персоналу, що працює в компанії. Результат від капіталовкладень в інтелектуальний капітал – якісні та кількісні зміни готової продукції, робіт і послуг, він є основним показником ефективності інвестиційних вкладень у інновації.

IV. Висновки

На основі аналізу теорії й практики оцінювання економічної ефективності капітальних вкладень у розвиток науково-технічного прогресу, підвищення якості продукції, а також аналізу факторів, що впливають на результативність вкладень у інтелектуальний капітал, можна сформулювати основні методичні принципи розрахунку критерію економічної ефективності вкладень у інтелектуальний капітал у інноваційній сфері:

1. Максимальне врахування позитивних і негативних результатів від використання інтелектуального капіталу для розвитку організації.
2. Врахування чинника часу (загальний економічний результат формується протягом тривалого періоду (від початку вкладень у інтелектуальний капітал до початку його морального старіння)).
3. При врахуванні чинника часу необхідно брати до уваги коефіцієнт дисконтування, наприклад, ставка рефінансування за даними НБУ.
4. Загальний економічний результат формується внаслідок збільшення доданої вартості від інновацій за період продажів або використання інтелектуальних технологій з урахуванням чинника його морального старіння.
5. При розрахунку капітальних вкладень у інтелектуальний капітал необхідно враховувати витрати на його створення, до яких належать витрати на матеріально-технічне забезпечення (дослідницьку апаратуру, навчально-методичні матеріали, курси підвищення кваліфікації, придбання об'єктів інтелектуальної власності) та економічні втрати від продажів у результаті відволікання працівників організації на створення інтелектуального капіталу.
6. При використанні результатів створеного інтелектуального капіталу необхідно враховувати поточні річні витрати на його створення.
7. Економічний результат від підвищення рівня інтелектуального капіталу працівників організації повинен враховувати величину доданої вартості й рівень додаткового попиту на інноваційну продукцію, що виникли після вкладень у інтелектуальний капітал з урахуванням економічних переваг. При цьому, згідно з першим принципом розрахунку економічної ефективності, необхідно враховувати й негативні результати, наприклад, падіння прибутковості організації внаслідок випуску продукції та надання послуг, що поки не мають належного попиту внаслідок своєї новизни.

Отже, враховуючи вищевказані принципи, можна стверджувати, що критерієм вибору економічно оптимального варіанта вкладень у інтелектуальний капітал для інновацій є показник економічної ефективності, що дорівнює відношенню середньорічного економічного ефекту до одноразових витрат на створення інтелектуального капіталу з урахуванням чинника часу.

Це означає, що коефіцієнт економічної ефективності вкладень у інтелектуальний капітал повинен дорівнювати чи перевищувати ставку рефінансування НБУ або бути не менш дохідним, ніж альтернативні інвестиції з аналогічним показником ризикованості.

Список використаної літератури

1. Ніколайчук М. В. Проблеми інвестиційного відтворення людського капіталу України / М. В. Ніколайчук // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Тернопіль, 2012. – № 2. – С. 165–170.
2. Иванюк И. Воспроизводство интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / И. Иванюк. – 2010. – Режим доступа: <http://creativeconomy.ru/library/prd258.php>.
3. Ваганян О. Г. Управление формированием и развитием интеллектуального капитала коммерческих организаций: автореф. ... канд. экон. наук / О. Г. Ваганян. – Москва, 2008.
4. Степанов Д. Интеллектуальный капитал, сбалансированная система показателей и экономическая добавленная стоимость в системе управления, нацеленной на создание стоимости [Электронный ресурс] / Д. Степанов. – Режим доступа: www.dstepanov.spb.ru, stepanov_dv@mail.ru.
5. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T. A. Stewart. – New York ; London ; Doubleday : Currency, 1997.
6. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 288 с.
7. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уильямс. – Москва : ИНФРА-М, 2002. – 504 с.
8. Drucker P. F. Post-Capitalist Society / P. F. Drucker. – Oxford Butterworth : Heinemann, 1993. – 271 p.
9. Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org.
10. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
11. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації: викликів": парламентські слухання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua>.
12. Україна: Звіт з людського розвитку за 2010 рік: "Справжнє багатство народів: шляхи до людського розвитку" // Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй. – Київ, 2011. – 156 с.
13. Ушенко Н. В. Розвиток людського капіталу інноваційно-орієнтованого підприємства / Н. В. Ушенко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 1. – С. 45–52.

14. Цілі розвитку тисячоліття Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.undp.org.ua/ua/millennium-development-goals>.
15. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee of

Regions. Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union. SEC (2010) 1161. Brussels, 6.10.2010 [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union-communication_en.pdf#view=fit&pagemode=none.

Стаття надійшла до редакції 10.09.2015.

Кульнева Г. М., Бургман М. К. Оценка эффективности интеллектуального капитала в инновационной сфере

В статье проанализированы главные проблемы и перспективы инновационной составляющей развития и использования интеллектуального капитала в Украине, раскрыты особенности его современного состояния и принципы функционирования. Обнаружена способность экономики создавать и эффективно использовать интеллектуальный капитал, обоснована необходимость разработки эффективного инвестиционного механизма регулирования инновационной сферы.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, эффективность, инновационная сфера, инвестиции, модели.

Kulnieva H., Burgman M. Evaluation of Intellectual Capital in the Innovation Sphere

The article analyzes the main problems and prospects of development of innovative component development and use of intellectual capital in Ukraine, the features of the modern state and its principles of operation. Revealed the ability of the economy to create and effectively use intellectual capital and the necessity of developing an effective mechanism of investment regulation mechanism innovation sphere.

The efficiency of economy depends directly proportional to how adequately analyzed the situation at the level of the economic system. It is necessary to evaluate those elements of economic potential, which are not fully reflected in the economic analysis – primarily investments in intellectual capital in the innovation sphere

Criteria for the use of intellectual capital in innovation should help in determining the value of new ideas long before they start bringing profit, as measured by traditional indicators.

The development of a list of key performance indicators for the economy based on innovative use of intellectual capital. This would easily identify promising startups, talented people and products. These indicators could be applied to any novice IT project. And not only in developing countries but also in developed ones.

These key indicators, of course, only increases the chances of success but do not guarantee it. Innovative economy always have to invest immediately in many intelektualnyh projects to identify from among the winners. They eventually mature and lay the foundation of the ecosystem. But even if the probability of success will increase slightly, the result can be phenomenal.

Evaluation of intellectual capital is the basis of analysis of the effectiveness of investment in it. The cost of the intellectual capital of the organization is the cost of structural capital and intellectual property, foreign relations (goodwill, reputation) and the competence of personnel working in the company. The resulting effect of investment in intellectual capital is a qualitative and quantitative changes in finished goods and services and is a major indicator of the effectiveness of investments in innovation

To measure the efficiency of intellectual capital, there are many models, both qualitative and quantitative. The choice between them should be done based on the purpose of the study, and the applicability of specific models.

Key words: intellectual capital, efficiency, innovation sphere, investment model.

УДК 657.1:658.115

Т. В. Ларікова

кандидат економічних наук, доцент

І. С. Шилко

аспірант

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ОБЛІКУ: МІСЦЕ, РОЛЬ І СКЛАДОВІ

У статті проаналізовано правове забезпечення бюджетного обліку в державному секторі, згруповано загальні нормативні акти бюджетного обліку законодавчої й виконавчої влади та правові документи з бухгалтерського обліку. Визначено місце, роль і складові правового забезпечення бюджетного обліку в діяльності суб'єктів державного сектору. Розглянуто сутність державного сектору та його суб'єктів. Окреслено проблемні зони та запропоновано напрями розвитку реформування та запровадження єдиної методично-правової бази бюджетного обліку.

Ключові слова: бюджетний облік, реформування, державний сектор, правове забезпечення, Державне казначейство України, розпорядники та одержувачі бюджетні кошти.

I. Вступ

Співпраця України з міжнародними організаціями, фондами та іншими структурами, розвиток інвестиційної сфери передбачає формування достовірної, відкритої та прозорої економічної інформації, джерелом якої є бюджетний бухгалтерський облік. Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової й бюджетної звітності в кожній установі здійснюють на підставі нормативно-правових документів, що розробляють органи, на які покладено обов'язки регулювання питань обліку та звітності. Це дає змогу вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність за єдиними принципами й формами і таким чином забезпечувати можливість порівнювати й узагальнювати облікову інформацію.

У процесі здійснення економічних перетворень в Україні та реформування бухгалтерського обліку в державному секторі постали нові вимоги й проблеми правового забезпечення облікового процесу. З метою наближення бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів державного сектору в 2007 р. було прийнято Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. Її метою є вдосконалення системи бухгалтерського обліку державного сектору з урахуванням вимог міжнародних стандартів. Основні напрями та шляхи реалізації стратегії – модернізація системи бухгалтерського обліку в секторі державного управління, вдосконалення системи фінансової та бюджетної звітності, створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи [7].

У процесі реалізації Стратегії розроблено новий План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку для суб'єктів державно-

го сектору, затверджено Національні положення (стандарти), продовжують здійснювати заходи щодо формування єдиного правового забезпечення бюджетного обліку.

Питанням реформування українського бюджетного обліку присвячено наукові праці відомих учених: П. Й. Атамаса, Л. В. Гізатуліної, Р. Т. Джого, Т. І. Єфіменко, Л. Г. Левицької, Л. Г. Ловінської, С. В. Свірко, Н. І. Сушко та ін. Втім, сучасні дослідження у сфері бюджетного обліку оминають проблеми неповного правового забезпечення бюджетного обліку в державному секторі.

Незважаючи на позитивні реформуючі заходи, низка проблемних питань залишаються невирішеними. Враховуючи, що новий План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі набирає чинності з 01.01.2016 р., проблемою є неповне нормативне забезпечення облікового механізму діяльності суб'єктів державного сектору.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження та аналіз правового забезпечення бюджетного обліку в державному секторі, визначення його місця, ролі й складових та можливості переходу на єдину методичну правову базу бюджетного обліку для всіх суб'єктів державного сектору.

III. Результати

Перехід національної системи бюджетного обліку в державному секторі та складання звітності за міжнародними стандартами є необхідними, оскільки забезпечують підвищення прозорості, якості і достовірності бюджетного обліку, оцінювання ефективності наданих бюджетних послуг. Важливим напрямом реформування є продовження розроблення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та запровадження єдиного правового забезпечення облікового механізму в діяльності суб'єктів державного сектору з ме-

тою адаптації організаційних і методологічних засад обліку до міжнародних вимог.

У науковій літературі державний сектор розглядають як комплекс підприємств, установ і організацій, діяльність яких безпосередньо забезпечують державні органи управління, що перебувають у повній або частковій власності держави та функціонують з метою отримання прибутку (соціального ефекту) та вирішення загальнонаціональних чи регіональних соціально-економічних проблем [8, с. 5–6].

На рис. 1 наочно представлено суб'єкти державного сектору економіки України.

Отже, основними суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі є Міністерство фінансів України, яке забезпечує проведення

державної політики у сфері бухгалтерського обліку, розпорядники бюджетних коштів, Казначейство та фонди загальнообов'язкового державного соціального й пенсійного страхування, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку [9, с. 35].

Нормативно-правова база бюджетного обліку відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності бюджетного процесу та бюджетної системи країни. Наявність єдиної методологічної бази бюджетного обліку дасть змогу безперервно спостерігати за використанням та спрямуванням бюджетних коштів, оцінювати доцільність їх використання як внутрішніми користувачами, так і зовнішніми.

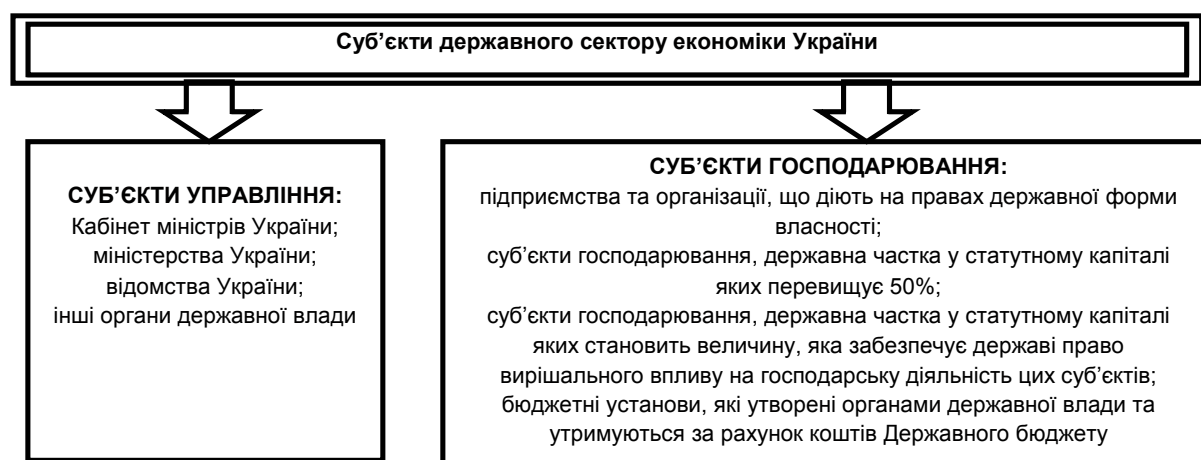


Рис. 1. Суб'єкти державного сектору економіки України [10, с. 39]

Правове забезпечення бюджетного обліку посідає важливе місце в ефективності та успішній діяльності суб'єктів державного сектору. При повному, зрозумілому, інформативному, єдиному правовому забезпеченні бюджетного обліку в бюджетному процесі України з'явиться можливість отримати прозору й достовірну інформацію про використання бюджетних ресурсів, що дасть змогу залучити до співпраці європейську спільноту.

Сучасна система бюджетного обліку України складається з таких підсистем, як система обліку виконання державного й місцевих бюджетів і система бухгалтерського обліку бюджетних установ [11, с. 26].

Виокремлюючи складові єдиної системи бюджетного обліку, необхідно враховувати відмінність завдань, що стоять перед її учасниками. Метою облікової системи органів, які виконують бюджет, його планування та контроль за виконанням, розподіл бюджетного фінансування між головними розпорядниками й аналіз ефективності використання бюджетних коштів.

Облікова система казначейських органів повинна передбачити контроль касового виконання бюджету: облік касових надходжень і витрат, ведення особових рахунків бюджетів і

бюджетних установ, механізм доведення лімітів бюджетних зобов'язань і обсягу фінансування до розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, облік і контроль прийнятих ними бюджетних зобов'язань.

Для головних розпорядників і розпорядників засобів бюджету актуальні завдання розподілу й обліку коштів за нижчими бюджетодержувачами, зведення звітності в різних площинах. Серед облікових завдань бюджетних установ, що є одержувачами бюджетних коштів, можна виокремити складання кошторисів доходів і витрат, контроль за їх виконанням, облік бюджетних асигнувань і лімітів бюджетних зобов'язань у сфері функціональної й економічної класифікації витрат бюджетів.

Сьогодні правове забезпечення бюджетного обліку суб'єктів державного сектору потребує окремого дослідження. Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі передбачено перехід на єдину нормативно-правову базу системи бюджетного обліку.

Сучасне правове забезпечення бюджетного обліку для суб'єктів державного сектору передбачає використання різних нормативних актів,

які можна поділити на правові акти законодавчої та виконавчої влади й бухгалтерського обліку.

У табл. 1 наведено правове забезпечення бюджетного обліку в загальних нормативних актах законодавчої та виконавчої влади, а в табл. 2 визначено правове забезпечення в загальних нормативних актах з бухгалтерського обліку.

За табл. 1 можна зробити висновок, що загальні правові засади регулювання діяльності органів обслуговування виконання бюджету та розпорядників і одержувачів бюджетних коштів регулюють єдиними нормативними документами.

Таблиця 1

Бюджетний облік у загальних нормативних актах законодавчої та виконавчої влади

Назва документа	Сфера регулювання
Бюджетний кодекс від 08.07.2010 р. № 2456-VI	Регулює відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання та контроль за дотриманням бюджетного законодавства
Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР	Визначає права та обов'язки Кабінету міністрів України й органів виконавчої влади
Господарський кодекс від 16.01.2003 р. № 436-IV	Визначає основні напрями та форми участі держави й місцевого самоврядування у сфері господарювання
Податковий кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI	Регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів
Порядок казначейського обслуговування державного бюджету за витратами від 24.12.2012 р. № 1407	Регламентує організаційні взаємовідносини між органами Державної казначейської служби, розпорядниками бюджетних коштів й одержувачами бюджетних коштів
Порядок організації роботи органів державної казначейської служби України в процесі казначейського обслуговування державного бюджету за витратами від 07.06.2013 р. № 101	Визначає механізм казначейського обслуговування державного бюджету за витратами
Порядок казначейського обслуговування державного бюджету доходів та інших надходжень державного бюджету від 29.01.2013 р. № 43	Визначає процедури казначейського обслуговування доходів та інших надходжень державного бюджету
Порядок організації роботи органів державної казначейської служби України в процесі казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів за доходами та іншими надходженнями від 09.08.2013 р. № 128	Визначає механізм казначейського обслуговування державного й місцевих бюджетів за доходами та іншими надходженнями
Порядок казначейського обслуговування місцевих бюджетів від 23.08.2012 р. № 938	Регламентує організаційні взаємовідносини між органами Державної казначейської служби України, фінансовими органами та/або Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, районними, міськими, районними в містах, сільськими, селищними радами
Порядок організації роботи органів державної казначейської служби України в процесі казначейського обслуговування місцевих бюджетів від 06.12.2012 р. № 367	Регламентує організацію роботи органів Державної казначейської служби України в процесі казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів за доходами та іншими надходженнями
Порядок казначейського обслуговування операцій, пов'язаних з використанням коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття від 22.04.2013 р. № 303	Визначає механізм казначейського обслуговування коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття
Закон України Про управління об'єктами державної власності від 21.09.2006 р. № 185-V	Визначає правові основи управління об'єктами державної власності
Закон України Про захист економічної конкуренції від 11.01.2001 р. № 2210-III	Регулює відносини органів державної влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю із суб'єктами господарювання

Основним правовим документом у бюджетному процесі є Бюджетний кодекс від 08.07.2010 р. № 2456-VI, який регулює відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання та контроль за дотриманням бюджетного законодавства, і питання відповідальності за порушення бюджетного законодавства, а також визначає правові засади утворення та погашення державного й місцевого боргу [1; 12].

Згідно з табл. 2, сучасний обліковий механізм органів виконання бюджету регулюють одні правові документи, а розпорядників і одержувачів бюджетних коштів – інші.

Насамперед використовують два різні плани рахунків, а саме:

- план рахунків бухгалтерського обліку для виконання державного та місцевих бюджетів, який

ґрунтується на касовому методі обліку, передбаченому Бюджетним кодексом, і використовується Державним казначейством України;

- план рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, який ґрунтується на методі повного обліку на основі принципу нарахування й застосовується всіма розпорядниками бюджетних коштів.

Крім того, для відображення операцій у бюджетному обліку, суб'єкти державного сектору здійснюють обліковий механізм за допомогою різних інструкцій, положень, порядків тощо. Такий підхід суперечить вимогам Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі, якою передбачено перехід на єдність правового регулювання бюджетного обліку.

Таблиця 2

Бюджетний облік у загальних нормативних актах з бухгалтерського обліку

Назва документа	Сфера регулювання
Загальні нормативні акти з обліку діяльності суб'єктів виконання держаних і місцевих бюджетів, розпорядників і одержувачів бюджетних коштів	
Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність від 16.07.1999 р. № 996-XIV	Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності
Порядок подання фінансової звітності від 28.02.2000 р. № 419	Визначає порядок подання фінансової звітності в органах державного сектору
Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (101, 102, 103, 105, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135)	Регулюють обліковий механізм у державному секторі
План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 р. № 1203 (набуває чинності з 01.01.2016 р.)	Визначає склад рахунків і субрахунків, які застосовують у органах державного сектору
Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору від 23.01.2015 р. № 11: з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору; з бухгалтерського обліку нематеріальних активів суб'єктів державного сектору; з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору; облікової політики суб'єкта державного сектору	Визначають методичні та організаційні засади з формування облікової політики, обліку основних засобів, нематеріальних активів і запасів
Нормативні акти з обліку в діяльності суб'єктів виконання державного та місцевих бюджетів	
План рахунків бухгалтерського обліку для виконання державного та місцевих бюджетів та Інструкція до нього від 28.11.2000 р. № 119	Визначає склад рахунків і субрахунків, які застосовують у обліку виконання державного та місцевих бюджетів
Положення про організацію бухгалтерського обліку й звітності про виконання державного та місцевих бюджетів у органах Державної казначейської служби України від 21.10.2013 р. № 885	Встановлює організаційні засади ведення бухгалтерського обліку та складання звітності про виконання державного та місцевих бюджетів органами Державної казначейської служби України
Порядок відображення в бухгалтерському обліку операцій з виконання державного бюджету від 11.08.2008 р. № 327	Визначає порядок відображення в бухгалтерському обліку операцій з виконання державного бюджету
Порядок відображення у бухгалтерському обліку операцій по виконанню місцевих бюджетів від 14.12.2007 р. № 233	Визначає порядок відображення в бухгалтерському обліку операцій з виконання місцевих бюджетів
Інструкція зі складання органами державної казначейської служби України звітності про виконання зведеного бюджету України, державного бюджету України та бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя 13.02.2012 р. № 53	Визначає порядок складання органами державної казначейської служби України звітності про виконання зведеного бюджету України, державного бюджету України й бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя
Інструкція зі складання органами державної казначейської служби України фінансової та бюджетної звітності про виконання місцевих бюджетів від 08.02.2012 р. № 49	Визначає порядок складання органами державної казначейської служби України фінансової та бюджетної звітності про виконання місцевих бюджетів
Інструкція зі складання органами державної казначейської служби України звітності про виконання державного бюджету від 13.02.2012 р. № 52	Визначає порядок складання органами державної казначейської служби України звітності про виконання державного бюджету
Нормативні акти з обліку діяльності суб'єктів, розпорядників і одержувачів бюджетних коштів	
План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, Порядок його застосування та типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку від 26.06.2013 р. № 611	Визначає склад рахунків і субрахунків, які застосовують у бухгалтерському обліку бюджетні установи, затверджує інструкцію з його застосування та визначає типову кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку
Порядок бухгалтерського обліку окремих активів і зобов'язань бюджетних установ від 02.04.2014 р. № 372	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції з грошовими коштами, розрахунками з дебіторами та кредиторами бюджетних установ
Положення з бухгалтерського обліку запасів бюджетних установ від 14.11.2013 р. № 947	Регулює ведення бухгалтерського обліку запасів бюджетних установ
Порядок складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів від 24.01.2012 р. № 44	Визначає склад та порядок складання фінансової та бюджетної звітності

Разом з тим, бухгалтерський облік виконання державного й місцевих бюджетів ведуть за касовим методом із застосуванням методу нарахування за окремими операціями (облік державного боргу, зобов'язань розпорядників бюджетних коштів). Операції за доходами, видатками відображають у бухгалтерському обліку в момент проведення відповідних платежів, а операції з фінансування бюджету – в момент зарахування коштів з одночасним відображенням боргу [13, с. 54].

Бухгалтерський облік у бюджетних установах і фондах загальнообов'язкового державного соціального й пенсійного страхування ведуть за методом нарахування, за яким операції та події визнаються в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати коштів (або їх еквівалентів). Різноманітність методів визнання надходжень або сплати коштів у діяльності суб'єктів державного сектору свідчить про неможливість переходу на єдину правову базу бюджетного обліку. Тому доцільно ґрунтуватися на одному методі нарахування й визнавати надходження та сплату коштів у момент їх виникнення з урахуванням специфіки бюджетних установ.

Однак існує низка документів, які регламентують загальний обліковий механізм діяльності суб'єктів державного сектору, а саме: Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність від 16.07.1999 р. № 996-XIV [2]; Порядок подання фінансової звітності від 28.02.2000 р. № 419 [5]; Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку в державному секторі [4]; План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 р. № 1203 (набуває чинності з 01.01.2016 р.) [6]; Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору від 23.01.2015 р. № 11 [3].

Зауважимо, що зазначені документи вже набули чинності, крім Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. Згідно зі Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр., повне реформування бюджетного обліку та перехід на єдиний обліковий механізм суб'єктами державного сектору заплановано на 01.01.2016 р., оскільки План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений 31.12.2013 р. № 1203, набуває чинності з 01.01.2016 р.

Він є переліком рахунків і субрахунків для узагальнення інформації про факти діяльності суб'єктів державного сектору в бухгалтерському обліку. У ньому за десятиковою системою наведено коди (номери) й найменування синтетичних рахунків і субрахунків [6].

Розроблений План рахунків із бухгалтерського обліку в державному секторі має низку недоліків, зокрема:

- відсутня Інструкція із застосування Плану рахунків;
- відсутня типова кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку для відображення основних операцій бюджетних установ, фондів загальнообов'язкового державного соціального й пенсійного страхування та операцій щодо виконання державного та місцевих бюджетів;
- не передбачено класифікацію рахунків за видом, а саме: активні, пасивні, активно-пасивні, контрактивні, контрпасивні.

Зокрема, Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору від 23.01.2015 р. № 11 мають загальну характеристику щодо відображення основних засобів, нематеріальних активів і запасів у бюджетному обліку. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів визначають склад, визначення та оцінювання основних засобів, облік, переоцінку, вибуття. У розділі “облік” відсутня практична частина облікового механізму, немає наведених рахунків і їх кореспонденції. Такі зауваження стосуються Методичних рекомендацій бухгалтерського обліку нематеріальних активів і запасів. Тому доцільно окреслити практичну частину обліку основних засобів, необоротних активів і запасів.

Зауважимо, що на кінець 2015 р. відсутні будь-які документи з бухгалтерського обліку фінансових активів суб'єктів державного сектору.

Важливими документами налагодження правового забезпечення бюджетного обліку є Національні положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі, зокрема Положення 101 “Подання фінансової звітності”, яке затверджено 28.12.2009 р. № 1541 [4], у якому визначено зміст і форми фінансової звітності в державному секторі, загальні вимоги до визнання й розкриття її елементів, що застосовуватимуть бюджетні установи. Фінансова звітність суб'єктів державного сектору, яка складається відповідно до міжнародних стандартів, має надавати інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки суб'єкта, а також відображати ефективність використання та цільове призначення ввірених йому ресурсів. Фінансову звітність можна використовувати для прогнозування рівня ресурсів, потрібних для продовження діяльності. Крім того, вона може надавати дані про отримання ресурсів відповідно до порядку, встановленого законом, а також використання цих ресурсів відповідно до юридичних і контрактних вимог, у тому числі фінансових лімітів, встановлених законодавчими органами. Таким чином, змістовні ак-

центри використання фінансової звітності державного сектору відрізняються від її використання недержавним сектором. Фінансова звітність державного сектору є ключовою ланкою в інформаційному забезпеченні державного фінансового контролю, фінансового планування й прогнозування на державному рівні. Однак без розширеного та інформативного порядку заповнення форм фінансової звітності в державному секторі з рекомендаціями до їх заповнення сформувати повноцінну й достовірну фінансову та бюджетну звітність суб'єктів державного сектору неможливо.

Таким чином у 2016 р. процес реформування бюджетного обліку буде продовжено, оскільки розробка правових документів з бухгалтерського обліку – трудомістке завдання. Також необхідно розробити рекомендації щодо підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації керівників фінансово-бухгалтерських служб.

IV. Висновки

З метою реформування та вдосконалення правового забезпечення бюджетного обліку суб'єктів державного сектору необхідно звернути увагу та врахувати такі недоліки:

- розробити до Плану рахунків з бухгалтерського обліку в державному секторі Інструкцію із застосування Плану рахунків; визначити типову кореспонденцію рахунків бухгалтерського обліку для відображення основних операцій бюджетних установ, фондів загальнообов'язкового державного соціального й пенсійного страхування та операцій щодо виконання державного та місцевих бюджетів; розширити План рахунків із визначенням виду за кожним рахунком, а саме: активні, пасивні, активнопасивні, контрактивні, контрпасивні;
- брати за основу нарахування й визнавати в бухгалтерському обліку надходження та сплату коштів у момент їх виникнення з урахуванням специфіки бюджетних установ;
- доопрацювати Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку в державному секторі, в яких потрібно описати практичну частину облікового механізму запасів, необоротних активів і основних засобів;
- розробити Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку фінансових активів у державному секторі;
- розробити рекомендації підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації керівників фінансово-бухгалтерських служб у державному секторі.

Реалізація цих завдань дасть змогу продовжити реформування та перехід до єдині методично-правової бази бюджетного обліку в державному секторі.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс Закон Верховної Ради : від 08.07.2010 р. № 2456-VI України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору : Наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=407392&cat_id=40731.
4. Національні положення (станданти) бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215075&page=0\(1\)](http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215075&page=0(1)).
5. Порядок подання фінансової звітності : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 р. № 419 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>.
6. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України 31.12.2013 р. № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
7. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF/print1389935151858715>.
8. Бондаренко Н. В. Концепція розвитку державного сектора економіки / Н. В. Бондаренко // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2010. – Вип. 1. – С. 40–45.
9. Левицька С. Окремі питання реформування бюджетного обліку: стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі / С. Левицька // Все про бухгалтерський облік : проф. бух. газета. – Київ, 2008. – № 6. – С. 34–38.
10. Свірко С. В. Суб'єкти та об'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі України в контексті чинного вітчизняного законодавства [Електронний ресурс] / С. В. Свірко, А. І. Фаріон. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Admin/Downloads/Na_2012_2_8%20\(2\)](file:///C:/Users/Admin/Downloads/Na_2012_2_8%20(2)).
11. Сушко Н. Сучасний стан бухгалтерського обліку у державному секторі та перспективи його реформування / Н. І. Сушко // Все про бухгалтерський облік : проф. бух. газета. – Київ, 2007. – № 11. – С. 25–31.

12. Свірко С. В. Бухгалтерський облік і контроль у контексті Бюджетного кодексу України : навч. посіб. / С. В. Свірко, І. О. Кондратюк, С. В. Дорошенко, Н. М. Старченко. – Київ : Акад. фін. управління”, 2012. – 940 с.

13. Свирко С. В. Современные тенденции развития бюджетного учета в Украине / С. В. Свирко // Международный бухгалтерский учет. – Москва : Финансы и статистика, 2014. – № 21 (315). – С. 53–66.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2015.

Ларикова Т. В., Шилко И. С. Правовое обеспечение бюджетного учета: место, роль и составляющие

В статье проанализировано правовое обеспечение бюджетного учета в государственном секторе, сгруппированы общие нормативные акты бюджетного учета законодательной и исполнительной власти и правовые документы по бухгалтерскому учету. Определены место, роль и составляющие правового обеспечения бюджетного учета в деятельности субъектов государственного сектора. Рассмотрены сущность государственного сектора и его субъекты. Очерчены проблемные зоны и предложены направления развития по реформированию и внедрению единой методико-правовой базы бюджетного учета.

Ключевые слова: бюджетный учет, реформирования, государственный сектор, правовое обеспечение, Государственное казначейство Украины, распорядители и получатели бюджетных средств.

Larikova T., Shilko I. Budget Accounting Framework: Place, Role And Composition

The article researches the legal groundwork of the government and not-for-profit accounting; the general budget accounting regulations of the legislative and executive authorities and legal documents of accounting are grouped. The regulatory support of the budgetary accounting is analyzed, the most important legislative acts are: the Budget Code, the Constitution of Ukraine, the Commercial Code, the Tax code, The procedure of the treasury service of the state budget costs, revenues and other revenues, local budgets; The procedure of the organization of the State Treasury Service of Ukraine during the treasury service of the state budget costs, revenues and other revenues, local budgets; The procedure of the treasury services operations of using of the Compulsory state social unemployment insurance fund; Laws of Ukraine: About state property management, About the protection of economic competition, and others. The basic regulations of the budget accounting are researched; those include: legislative instruments on accounting of the budgetary subjects and budget holders; regulations of the budget implementation of the state and local budgets; regulations of the activities of budget holders. The place, important and components of the regulatory support of the budget accounting in the public sector are determined. The regulatory support of the budgetary accounting is a significant part of the budget process and budget system. The existence of the budgetary accounting common methodological framework allows the monitoring of the usage and allocation of the budget funds and assessing the feasibility of using both internal users and external. Legal support of the budgetary accounting is important in the effectiveness and success of the public sector activities. The clear and informative regulatory support of the budgetary accounting makes it possible to receive the accurate information about the usage of the budget. The essence of the public sector and its subjects are researched. The public sector is defined as a set of enterprises, institutions and organizations that directly provide public authorities, which are fully or partially state-owned and operated for profit (social effect) and solution of the national or regional socio-economic problems.

Key words: accounting, budget, reform, public sector, legal support, the State Treasury of Ukraine, budget holder.

О. О. Черкасов

здобувач
Полтавська державна аграрна академія

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розглянуто сутність основних засобів як економічної категорії. Проаналізовано вартісний критерій віднесення активів до основних засобів і систематизовано відповідні класифікаційні групи. Визначено таксономічні особливості земель сільськогосподарського призначення в контексті їх обліку як засобів виробництва. Розкрито особливості використання та відтворення основних засобів у сільськогосподарських підприємствах. Досліджено ступінь забезпеченості сільського господарства технічними засобами.

Ключові слова: основні засоби, класифікація основних засобів, сільське господарство, земельні ресурси, відтворення основних засобів.

I. Вступ

Основні засоби є однією зі складових продуктивних сил суспільства. Рівень забезпеченості, структурні пропорції та якісний стан основних засобів визначають потенціал розвитку економіки в цілому й окремих галузей зокрема. Оскільки сільське господарство в Україні є однією з провідних галузей, то актуальним є дослідження резервів підвищення її ефективності. Для визначення шляхів розвитку необхідно, перш за все, визначити особливості використання основних засобів у сільському господарстві, яке має свої специфічні риси порівняно з іншими галузями економіки. Цей чинник безпосередньо впливає на ефективність як використання, так і відтворення основних засобів.

Визначенню поняття та сутності основних засобів присвячені праці таких учених: Я. К. Білоусько [1], Г. М. Бражєвської [2], О. І. Дація [3], А. В. Мазур [5], О. В. Олійника [7], Г. М. Підлісецького [8], М. Ф. Рибченко [11], О. В. Шкільова [13]. Однак у літературі відсутній єдиний підхід до визначення основних засобів як економічної категорії, їх відображення в бухгалтерському та податковому обліку. Також залишаються недостатньо вивченими особливості формування й використання основних засобів у сільському господарстві.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження економічної сутності та вдосконалення класифікації основних засобів, визначення особливостей використання й відтворення основних засобів у сільськогосподарських підприємствах.

III. Результати

На сьогодні існує досить велика кількість трактувань понять "основні засоби" та "основні фонди". Зокрема, деякі науковці ототожнюють ці поняття, інші говорять про відмінності в оціночній сфері. Вони вважа-

ють, що основні засоби є натурально-речовим виразом засобів праці, які тривалий час, не змінюючи своєї натуральної форми, багаторазово беруть участь у процесі виробництва, поступово спрацьовуються й частинами переносять свою вартість на вироблену продукцію. У свою чергу, фонди – це їх грошовий вираз. Однак наведені визначення в чинній законодавчій і нормативній базі дають досить вичерпне визначення цьому поняттю.

Згідно з п. 4 П (С) БО 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він більший за рік) [10].

Відповідно до п. 14.1.138 ст. 14 Податкового кодексу України, основні засоби – матеріальні активи, в тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання в господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [9].

Однак у п. 14 Податкового кодексу України вказано, що у 2011 р. норматив для основних засобів, визначений у п. 14.1.138 цього Кодексу, встановлюється в розмірі

1000 грн. Тобто з 01.04.2011 р. застосовують уніфікований термін "основні засоби" і в бухгалтерському, і в податковому обліку [9].

На нашу думку, нормативне визначення суми вартості основних засобів у розмірі 6000 грн є недостатньо коректним, оскільки в умовах глобальної та національної нестабільності економіки, кон'юнктурних коливань, валютного диспаритету й воєнного конфлікту не зовсім правильним є подання фіксованого значення без урахування інфляційних процесів у економіці країни. Тому критеріальний показник у вигляді фіксованої суми потрібно або щорічно індексувати, або зробити прив'язку до соціальних стандартів (наприклад, до значення мінімальної заробітної плати чи розміру прожиткового мінімуму).

Співвідношення між окремими складовими основних засобів характеризує їх структуру. Одним з ключових моментів підвищення ефективності використання основних засобів є їх класифікація. З прийняттям Податкового кодексу України законодавчо затверджено 16 груп основних засобів та визначено мінімально допустимі строки їх корисного використання [9]:

група 1 – земельні ділянки (невизначений термін);

група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом (15 років);

група 3 – будівлі (20 років), споруди (15 років), передавальні пристрої (10 років);

група 4 – машини та обладнання (5 років);

група 5 – транспортні засоби (5 років);

група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі) (4 роки);

група 7 – тварини (6 років);

група 8 – багаторічні насадження (10 років);

група 9 – інші основні засоби (12 років);

група 10 – бібліотечні фонди (невизначений термін);

група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи (невизначений термін);

група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди (5 років);

група 13 – природні ресурси (невизначений термін);

група 14 – інвентарна тара (6 років);

група 15 – предмети прокату (5 років);

група 16 – довгострокові біологічні активи (7 років).

Класифікація основних засобів згідно з Податковим кодексом України викликає ряд питань. Одне з них – це доцільність включення земельних ділянок до основних засобів. Особливо це стосується галузі сільськогосподарства, де земля є не тільки засобом, а й предметом праці. Земельні ресурси є продуктом природи, а отже, не є результатом праці людини. У процесі правильного використання земля не лише не зношується, а навпаки й покращується її якісні характеристики, що не характерно для основних засобів. Крім того, за умови раціонального користування земля є вічним ресурсом. Також відсутність сформованого, повноцінного ринку землі, що функціонує, не дає змоги включати їх вартість до структури капіталу сільськогосподарського підприємства. Тим більше, що більшість сільськогосподарських підприємств є не власниками, а користувачами земельних ділянок на основі договорів оренди. Водночас до основних засобів належать капітальні витрати на покращення земель, не пов'язані з будівництвом, що за своєю економічною сутністю відповідають поняттю "основні засоби".

Слід зауважити, що зазначені допустимі строки корисного використання основних засобів у Податковому кодексі України є скоріше не мінімальними, а середніми або навіть значними, оскільки враховують лише фізичний знос і упускають моральний, який в умовах бурхливого науково-технічного розвитку стає все більшим. В українській практиці останнє підтверджується проблемою обліку деяких видів оргтехніки, стрімке старіння якої описує так званий закон Мура.

Незважаючи на вказані недоліки, визначення дефініції "основні засоби" в нормативних документах є досить вичерпними й дають змогу виділити загальні особливості формування та використання основних засобів у галузях національної економіки (рис. 1).

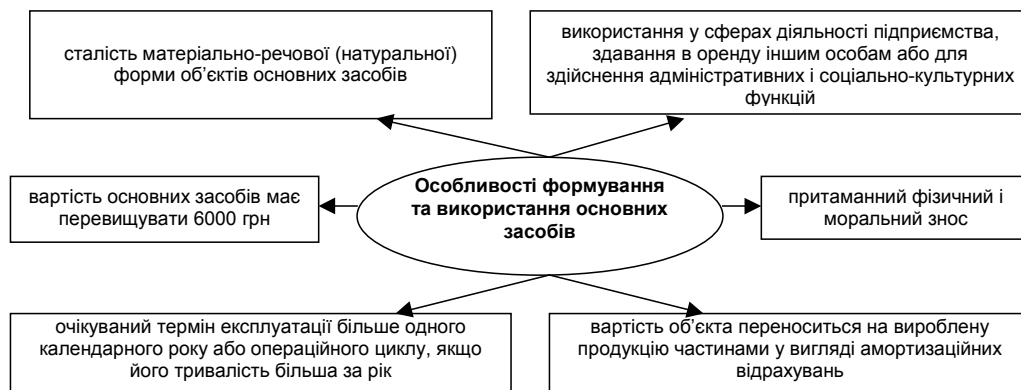


Рис. 1. Особливості формування та використання основних засобів у галузях національної економіки
Джерело: узагальнено автором за даними [5; 7; 12]

Однак кожна галузь національної економіки має свої специфічні риси, що безпосередньо впливають на формування, використання та відтворення основних засобів. Зокрема, головними особливостями сільського господарства є діяльність у певних природно-кліматичних умовах, сезонність виробництва, використання земельних ресурсів як засобу та предмета праці, робота з живими організмами. На основі дослідження особливостей сільського господарства нами визначено особливості використання та відтворення основних засобів у сільськогосподарських підприємствах.

1. Основні засоби досить різноманітні за складом і різноманітні за функціональними особливостями, що передбачає їх поділ на активну частину, що безпосередньо бере участь у створенні доданої вартості, та пасивну частину, яка створює умови для виробництва.

2. При виробництві сільськогосподарської продукції використовують різні технічні засоби при виконанні агротехнічних або зооінженерних робіт. Зокрема, виділяють загальні технічні та спеціальні засоби. Спеціальні технічні засоби галузі рослинництва й тваринництва різні за функціональним призначенням, тому мають обмежену взаємозамінюваність чи взаємодоповнення (наприклад, трактори в сільському господарстві можуть виконувати технологічні операції лише за наявності додаткового навісного чи причіпного обладнання).

3. Сезонність сільського господарства зумовлює неритмічність використання основних засобів протягом року, особливо задіяних у галузі рослинництва. Для основних засобів галузі тваринництва характерна більша ритмічність, оскільки виробництво не припиняється протягом усього року, а технологічні операції часто повторювані й більш однорідні. Основні засоби вузької спеціалізації в рослинництві (борони, культиватори, сівалки, збиральні комбайни) можуть використовуватися від кількох днів до місяця, що значно зменшує їх річний рівень продуктивності, а також можливості розширеного відтворення.

4. У сільському господарстві для основних засобів характерний швидкий фізичний і моральний знос. Вищий рівень фізичного зносу порівняно з іншими галузями економіки зумовлений роботою основних засобів під відкритим небом під впливом несприятливих погодних умов, а також взаємодією з землею та біологічними активами. Швидкий моральний знос зумовлений постійним якісним удосконаленням і розширенням арсеналу технічних засобів виробництва. У національному сільському господарстві зростає частка іноземної техніки, яка характеризу-

ється кращими техніко-експлуатаційними характеристиками.

5. В умовах дефіциту фінансового забезпечення значну частину основних засобів сільськогосподарських підприємств використовують після завершення експлуатаційного терміну, що негативно впливає на якість і своєчасність виконання виробничих операцій та, як наслідок, зумовлює зростання собівартості продукції.

6. Використання технічних засобів у сільському господарстві потребує активної участі людини, тобто повне й раціональне використання основних засобів неможливе без участі трудового ресурсу, який здійснює управління та організацію використання, зберігання й відтворення основних засобів.

7. Основні засоби в сільському господарстві сприяють поглибленню поділу праці, оскільки виробництво певного виду сільськогосподарської продукції потребує окремого набору технічних засобів.

8. Використання основних засобів у сільськогосподарських підприємствах потребує додаткових витрат, пов'язаних з експлуатацією, наприклад, пального, мастила, запасні частини, ремонт.

9. Перелік основних засобів для виробництва певного виду сільськогосподарської продукції залежить від технології виробництва, рівня спеціалізації та можливостей системи ресурсного забезпечення підприємства.

10. У сільськогосподарському виробництві, що характеризується значною просторовою розосередженістю, транспорт і логістична інфраструктура забезпечують матеріальні та організаційно-економічні умови для синхронізації виробничої діяльності з іншими сферами.

11. Перманентний диспаритет цін на промислову та сільськогосподарську продукцію створює передумови лише для звуженого відтворення основних засобів, а отже, і скорочення сільськогосподарського виробництва.

12. При відтворенні технічних засобів необхідно враховувати техніко-експлуатаційні характеристики та вимоги екологічності.

13. Ефективність використання основних засобів безпосередньо залежить від рівня забезпеченості оборотними активами.

Відповідно до Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, однією з головних цілей розвитку є технологічне переобладнання й структурна перебудова виробництва з метою нарощування випуску товарів, конкурентоспроможних на світовому й внутрішньому ринках. На сьогодні техніко-економічний рівень виробництва сільськогосподарської продукції в Україні залишається низьким. Це стосується, насамперед, коливання врожайності сільсько-

господарських культур і зростання обсягів витрат, пов'язаних із виробництвом сільськогосподарської продукції. Однією з причин такого становища є незавершеність формування машинно-тракторного парку та пов'язана з цим організаційно-технологічна неузгодженість комплектування машинно-тракторних агрегатів, що призводить до неповного використання їх потенційних можливостей.

Дослідження структури тракторного парку та зернозбиральних комбайнів між сільськогосподарськими підприємствами й народними господарствами свідчать про структурні зміни на користь народних господарств. Так, у 2000 р. 73,6% кількості тракторів припадало на сільськогосподарські

підприємства, а у 2009 р. їх частка зменшилася до 48,2% і продовжувала зменшуватися – 39% у 2014 р. Збільшення кількості техніки в народних господарствах зумовлене проведенням приватизаційних процесів (вилучення майнових паїв) і земельної реформи, яка забезпечує доступ селян до власної та орендованої землі з метою ведення сільськогосподарського виробництва.

Обсяги виробництва валової продукції сільського господарства та її відтворення визначають не загальною кількістю наявної техніки, а рівнем забезпеченості нею, який характеризується, перш за все, наявністю технічних засобів у розрахунку на одиницю земельної або оброблюваної площі (табл. 1).

Таблиця 1

Забезпеченість сільськогосподарською технікою сільськогосподарських підприємств України, 2000, 2010–2014 рр.

Показники	Роки				2014 р. у % до			
	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2000 .	2010
Трактори в розрахунку на 1000 га ріллі, од.	11	8	8	8	8	7	63,6	87,5
Середня потужність двигуна трактора, кВт	87,9	83,0	86,0	85,9	88,4	90,4	102,8	108,9
Зернозбиральні комбайни в розрахунку на 1000 га посівної площі зернових культур (без кукурудзи), од.	6	4	4	4	4	4	66,7	100,0
Кукурудзозбиральні комбайни в розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи, од.	8	1	1	1	1	1	12,5	100,0
Картоплезбиральні комбайни в розрахунку на 1000 га посівної площі картоплі, од.	133	59	49	40	16	43	32,3	72,9
Бурякозбиральні машини в розрахунку на 1000 га посівної площі цукрових буряків, од.	16	9	8	9	13	9	56,3	100,0
Льонозбиральні комбайни в розрахунку на 1000 га посівної площі льону, од.	72	8	7	5,8	1	6	8,3	75,0
Установки та агрегати для доїння корів, тис. од.	33,5	10,9	10,8	11,2	11,2	10,5	31,3	96,3

Джерело: розраховано автором за даними [12, с. 188].

Рівень забезпеченості сільськогосподарських підприємств України тракторами та основними видами збиральних комбайнів істотно знизився.

Існує дуже висока диференціація в рівні забезпеченості окремими видами техніки по регіонах України, і ще більше – по окремих підприємствах. У 2014 р. найвищі показники наявності тракторів на 1000 га ріллі спостерігалися в сільськогосподарських підприємствах Закарпатської області (16 од.), Волинської (12 од.), Львівської (11 од.), Івано-Франківської, Чернівецької (по 10 од.), а найнижчий рівень забезпеченості тракторами – у Донецькій (4 од.), Луганській та Сумській областях (по 5 од.). Отже, навантаження ріллі на один трактор у сільськогосподарських підприємствах варіює по областях України від 63 до 200 га.

Наявність зернозбиральних комбайнів у сільськогосподарських підприємствах у розрахунку на 1000 га посівів зернових без кукурудзи коливалася від 3 од. у Запорізькій, Луганській, Миколаївській, Одеській, Тернопільській, Харківській, Херсонській областях до 9 од. в Закарпатській області. Навантаження на один зернозбиральний комбайн по сільськогосподарських підприємствах в об-

ластях України варіює від 111 до 333 га посівів зернових.

Для порівняння: у США на один трактор припадає 28 га ріллі, а на один зернозбиральний комбайн – 67 га посівів зернових культур, у Великобританії – відповідно 13 і 71 га, у Франції – 12 і 63 га, у Німеччині – 5 і 36 га, і це за умов, що техніка в цих країнах є більш продуктивною і якісною за своїми технічними параметрами, ніж в Україні [13, с. 398].

Таким чином, рівень технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва в Україні не відповідає сучасним світовим стандартам і має тенденцію до звуженого відтворення, що негативно впливає на виробництво продукції.

Низька забезпеченість сільськогосподарською технікою призводить до порушення оптимальних термінів виконання технологічних операцій і, як наслідок, до зростання втрат продукції (табл. 2).

Отже, через подовження термінів збирання врожаю зернових до 30 днів проти нормативних 10 днів щорічні втрати зерна в середньому становлять 12% від урожайності, тобто 5988,3 тис. т зерна, що за вартістю еквівалентне 5361 од. або 19,7% зернозбиральних комбайнів типу “John Deer”.

Для нормальної організації основних засобів виробництва необхідне своєчасне їх відтворення. При цьому відтворюється як вартість, так і натуральний вигляд основних

засобів. Відтворення вартості основних засобів здійснюють шляхом створення амортизаційного фонду, а також за рахунок виручки від реалізації або ліквідації цих засобів.

Таблиця 2

Резерви оновлення парку зернозбиральних комбайнів за рахунок ліквідації втрат зерна в Україні, 2012–2014 рр.

Показники	Роки		
	2012	2013	2014
Посівна площа зернових і зернобобових культур, тис. га	11449,4	11567,2	10634,3
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га	10793,6	11214,8	10507,2
У % до посівної площі	94,3	97	98,8
Валовий збір зернових і зернобобових культур, тис. т	36075	49058,1	49902,6
Наявність зернозбиральних комбайнів, од.	31158	29364	27196
Норматив навантаження на вітчизняні зернозбиральні комбайни, га	200	200	200
Нормативна кількість комбайнів для збору врожаю в оптимальні терміни, од.	57247	57836	53171,5
Забезпеченість зернозбиральними комбайнами у % до нормативної потреби, %	54,4	50,8	51,1
Втрати зерна внаслідок порушення оптимальних термінів збирання зерна:			
у % до валового збору	12	12	12
абсолютне значення, тис. т	4329	5959,1	5988,3
Середня ціна реалізації зернових та зернобобових, грн/т	1547,1	1299,8	1801,4
Втрачений дохід від реалізації зернових та зернобобових, тис. грн	6697396	7745612	10787345,2
В еквіваленті зернозбиральних комбайнів "John Deer", од.	3999,4	4602,3	5361,2
Довідково: вартість комбайна "John Deer", тис. грн	1674,6	1683	2012,1

Джерело: розраховано автором за даними [4; 6; 12].

Організація відтворення основних засобів у натуральній формі полягає в закупівлі нових, одержанні безкоштовно або будівництві відповідних об'єктів. Слід враховувати, що для своєчасної заміни вибулих засобів новими по можливості треба вчасно збільшувати їх кількість, вдосконалювати їх структуру. Тобто відтворення має відбуватися на інноваційній технічній основі.

IV. Висновки

Таким чином, використання та відтворення основних засобів у сільському господарстві має свої специфічні риси, що зумовлює рівень ефективності та результативності сільськогосподарського виробництва.

Перспективою подальших наукових досліджень є вирішення питань уточнення складу основних засобів та їх класифікації для спрощення обліку, а також обґрунтування чинників, що впливають на ефективність використання основних засобів у галузях сільського господарства.

У сільськогосподарських підприємствах України спостерігають тенденцію до зменшення кількості та забезпеченості технікою, що негативно впливає на обсяги виробництва продукції, створює втрати продукції, зменшення яких сприяло б швидшому оновленню машинно-тракторного парку підприємств.

Список використаної літератури

- Білоусько Я. К. Техніко-технологічне забезпечення сільського господарства / Я. К. Білоусько, Ю. Я. Лузан, В. Л. Товстопят // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 29–33.
- Бражевська Г. М. Техніко-технологічне забезпечення виробництва продукції рослинництва / Г. М. Бражевська // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 49–52.

- Дацій О. І. Спеціалізація і концентрація як фактори підвищення ефективності використання основних виробничих фондів / О. І. Дацій // Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія "Фінанси і кредит". – 1999. – № 2. – С. 164–166.
- Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2013 році: статистичний бюлетень / відп. за вип. О. М. Прокопенко. – Київ: Державна служба статистики України, 2014. – 44 с.
- Мазур А. В. Поняття та класифікація основних засобів підприємства: [Електронний ресурс] / А. В. Мазур. – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/536>.
- Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2014 році: статистичний бюлетень / відп. за вип. О. М. Прокопенко. – Київ: Державна служба статистики України, 2015. – 44 с.
- Олійник О. В. Економічний механізм розширеного відтворення: навч. посіб. / О. В. Олійник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 287 с.
- Підлісецький Г. М. Підвищення рівня фондооснащеності аграрного виробництва як основа зростання його ефективності / Г. М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 21–28.
- Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби": затверджено наказом Міністерства фінансів України

- від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>.
11. Рибченко М. Ф. Теоретико-методологічні аспекти оцінювання основних засобів / М. Ф. Рибченко // Держава та регіони. Серія: "Економіка та підприємництво". – 2006. – № 2. – С. 225–228.
12. Сільське господарство України за 2014 рік : статистичний збірник / відп. за вип. О. М. Прокопенко. – Київ : Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.
13. Шкільов О. В. Стан матеріально-технічної бази сільського господарства та джерела її оновлення / О. В. Шкільов // Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази агропромислового комплексу в Україні. – Київ : ІАЕ УААН, 2003. – С. 398–402.

Стаття надійшла до редакції 18.09.2015.

Черкасов А. А. Особенности использования и воспроизводства основных средств в сельском хозяйстве

В статье рассмотрено сущность основных средств как экономической категории. Осуществлен анализ стоимостного критерия отнесения активов к основным средствам, а также систематизацию соответствующих классификационных групп. Определены таксономические особенности земель сельскохозяйственного назначения в контексте их учета как средств производства. Раскрыты особенности использования и воспроизведения основных средств в сельскохозяйственных предприятиях. Исследована степень обеспеченности сельского хозяйства техническими средствами.

Ключевые слова: основные средства, классификация основных средств, сельское хозяйство, земельные ресурсы, воспроизводство основных средств.

Cherkasov A. Peculiarities of Use and Reproduction of Fixed Assets in Agriculture

In the article the essence of fixed assets as an economic category is considered. Definition of this category from legislative and regulatory positions is investigated. Cost criteria adding to fixed assets is analyzed. Emphasized that in conditions of uncertainty determining a fixed value, without taking into account of inflation in the economy is not quite correct.

Systemic generalization of classification groups of fixed assets is conducted. Taxonomic features of agricultural land in the context of accounting as a means of production are defined. Emphasized that the usefulness of the inclusion the plots of land to fixed assets requires additional reasoning. This particularly applies to agriculture, where the land is not only the means but also the subject of labor.

The peculiarities of use and reproduction of fixed assets in agricultural enterprises are solved. These peculiarities include diversity of composition, seasonality and spatial dispersed production, increased wear, abnormal operation, technological and resource dependency, environmental limitations.

Investigations of the structure of tractors and combine harvesters at agricultural enterprises and farms indicate structural changes in favor of households. Increasing the number of appliances in households caused by the conduct of privatization and land reform to ensure access of peasants to own and lease land for the purpose of agricultural production.

The level of provision with farm tractors and the main types of combine harvesters is significantly decreased in Ukrainian enterprises. There is a very high differentiation in the level of provision of certain types of machinery according to regions of Ukraine. The level of loading plowing on one tractor in agricultural enterprises in the regions of Ukraine varies from 63 to 200 hectares.

Technical support of agricultural production in Ukraine does not meet modern international standards and tends to narrowed reproduction that has negative impact on production. The low availability of agricultural machinery leads to disruption of optimal timing of technological operations and, consequently, to an increase in loss of production.

Key words: fixed assets, classification of fixed assets, agriculture, land resources, restoration of fixed assets.

УДК 338.001.36.

Н. М. Шмиголь

доктор економічних наук, професор

А. А. Антонюк

кандидат економічних наук, доцент

А. А. Нестеренко

Запорізький національний університет

РОЛЬ І МІСЦЕ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто значення аналізу стану та ефективності використання виробничих запасів для управління ресурсним потенціалом підприємства. Досліджено підходи науковців до ролі та місця аналізу матеріальних ресурсів. Розглянуто організаційні аспекти аналізу виробничих запасів господарюючих суб'єктів. Визначено проблеми, що виникають у процесі управління матеріальними ресурсами, та обґрунтовано перспективи їх вирішення.

Ключові слова: ресурси, виробничі запаси, аналіз, ресурсний потенціал підприємства, управління.

I. Вступ

Необхідною умовою фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства є наявність ресурсного потенціалу.

При цьому надзвичайно важливе значення в складі майна та структурі ресурсів підприємства мають виробничі запаси, які забезпечують постійність, безперервність і ритмічність діяльності господарюючого суб'єкта, а також гарантують його економічну безпеку. Тому аналіз стану та ефективності використання виробничих запасів є важливою функцією та необхідним інструментом діяльності підприємства.

Проблеми аналізу виробничих запасів підприємства досліджували такі науковці та фахівці в галузі економіки, як С. В. Андрос, К. Л. Багрій, М. С. Білик, Ф. Ф. Бутинець, З. В. Герасимчук, В. І. Єфіменко, Н. Б. Кащена, Г. І. Кіндрацька, О. Я. Кобилух, М. С. Махов, С. З. Мошенський, Є. В. Мних, Т. Г. Одажіу, О. В. Олійник, Т. В. Федченко, О. В. Цуконова, Т. І. Юшко та ін. Отже, враховуючи значний внесок науковців, окремі аспекти та питання аналізу виробничих запасів все ще потребують уточнень і подальшого наукового опрацювання.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідження місця та ролі аналізу виробничих запасів у системі управління ресурсним потенціалом підприємства, а також ідентифікація проблем, які виникають у процесі управління матеріальними ресурсами, та обґрунтування перспектив їх вирішення.

Однією з умов досягнення високих кінцевих результатів від виробничої діяльності підприємства й підвищення її ефективності є постійне продумане формування запасів і вміле управління ними. Прийняття рішень щодо управління матеріальними ресурсами впливає на всю господарську діяльність суб'єкта господарювання: обсяг реалізації (виробництва), величину витрат, прибуток і рентабельність. Тобто для будь-якого суб'єкта господарювання все важливішою функцією стає аналіз забезпечення підприємства матеріальними ресурсами та оцінка ефективності їх витрат.

Аналіз виробничих запасів підприємства має за мету забезпечити ефективне виконання виробничої програми за рахунок зведення до мінімуму матеріальних витрат, зменшення обсягу виробничих запасів, зниження цін на ресурси та підвищення їх якості. Основними завданнями економічного аналізу забезпеченості й використання виробничих запасів підприємства є такі: оцінка реальності планів матеріально-технічного постачання, ступеня їх виконання, впливу на обсяг виробництва продукції, її собівартість та інші показники господарської діяльності; оцінка забезпечення підприємства окремими видами виробничих запасів; оцінка рівня інтенсивності та ефективності використання матеріальних ресурсів; визначення характеру складських запасів, оцінка руху та структури споживання матеріальних ресурсів; систематизація факторів, які зумовили відхилення фактичних показників використання виробничих запасів від планових (прогнозованих); моделювання взаємозв'язків між обсягами випуску продукції та матеріаломісткістю, матеріаловіддачею, ін-

шими факторними показниками; виявлення внутрішньовиробничих резервів економії виробничих запасів і оцінка їх впливу на обсяг діяльності.

Л. Я. Тринька та О. В. Липчанська (Іванчук) вважають, що аналіз виробничих запасів будь-якого суб'єкта господарювання по-

винен здійснюватися в трьох ключових напрямках: аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами, аналіз використання виробничих запасів і аналіз впливу матеріальних ресурсів на виробничі результати підприємства (рис. 1).

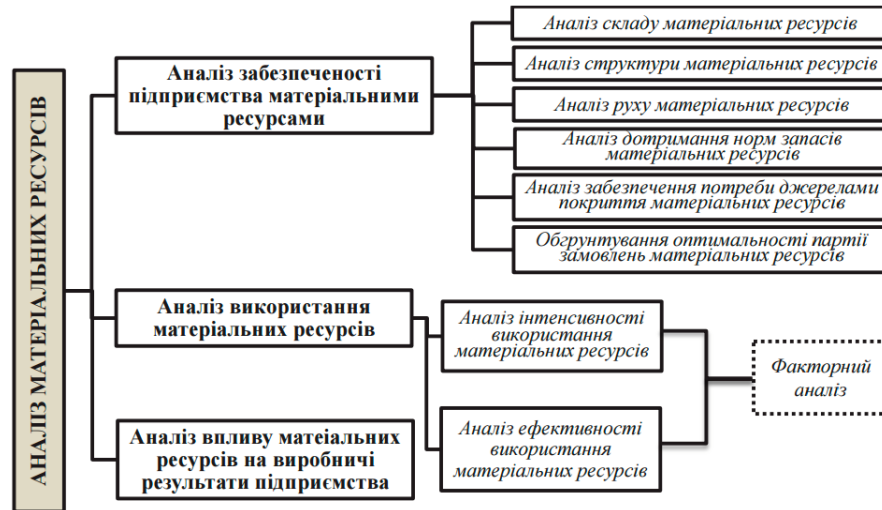


Рис. 1. Основні напрями аналізу виробничих запасів, запропоновані Л. Я. Тринькою та О. В. Липчанською (Іванчук) [1]

Значне місце в організації аналітичної роботи належить визначенню змісту й послідовності окремих її етапів, оскільки результативність аналізу господарської діяльності багато в чому залежить від правильної організації. Тобто для забезпечення ефективності аналітичної роботи її потрібно добре продумати, спланувати й організувати. Тому аналітичний процес доцільно уявити у вигляді певної послідовності однорідних за змістом робіт, які дадуть змогу систематизувати та оптимізувати методика, зменшити трудомісткість аналітичних процедур і підвищити отриманий ефект.

Сьогодні економічна література пропонує різні підходи щодо визначення кількості та деталізації етапів і напрямів аналізу виробничих запасів підприємства, що вказує на неоднозначність думок науковців. Зокрема, С. Б. Барнгольц і Г. М. Тація [2, с. 107] виокремлюють такі основні напрями аналізу виробничих запасів: аналіз виконання плану постачання матеріалів, аналіз стану матеріалів і аналіз використання матеріалів. Але такий підхід є дещо узагальненим і потребує деталізації.

М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток і М. Г. Чумаченко [3, с. 405–406] також виділяють три етапи аналізу запасів: аналіз обґрунтованості та ефективності формування портфеля договорів на поставку матеріальних ресурсів; аналіз ефективного використання матеріальних ресурсів; аналіз можливостей мобілізації виявлених резервів

підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів.

С. З. Мошенський та О. В. Олійник вважають, що аналіз матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання повинен включати такі аспекти, як аналіз: забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами; обґрунтування оптимальної потреби в матеріальних ресурсах; оцінку ефективності використання матеріальних ресурсів і оцінку впливу ефективності використання матеріальних ресурсів на величину матеріальних витрат і обсяги діяльності [4, с. 335].

На відміну від вищезазначених підходів, Є. В. Мних пропонує дещо іншу модель економічного аналізу забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання, виходячи з дослідження місця та ролі, цілей і напрямів комплексного економічного аналізу, використання матеріалів, оцінки внутрішніх і зовнішніх зв'язків аналізу в управлінні виробничими системами загалом в умовах товарно-сировинного ринку. На думку автора, ця модель містить вісім блоків: аналіз матеріального потоку; аналіз ринку матеріальних ресурсів; аналіз нормативів регулювання ринку матеріальних ресурсів; аналіз індикативного плану; загальний аналіз обсягу й структури матеріальних ресурсів підприємства; аналіз матеріаломісткості продукції; аналіз матеріальних витрат на виробництво; аналіз виробничо-фінансових результатів, які досягають за рахунок раціонального використання матеріальних ресурсів [5, с. 257].

Виходячи з моделі, запропонованої Є. В. Мнихом, сукупність завдань кожного аналітичного блоку може змінюватися зі зміною цілей управління й з виникненням нестандартних ситуацій у діяльності суб'єктів господарювання.

Таким чином, перелік етапів економічного аналізу забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання коливається в межах від трьох до восьми. При цьому специфіка діяльності суб'єкта господарювання в цілому та особливості об'єкта аналітичної оцінки зокрема призводять до розбіжностей у виділеннях окремих етапів аналізу матеріальних оборотних активів підприємства.

Також необхідно зауважити, що в умовах розвитку ринкових відносин з появою конкуренції, нестабільності зовнішнього середовища, інфляцією на підприємствах з'являється необхідність ефективного управління, яке залежить від рівня його інформаційного забезпечення, що надає облікова система. Підприємствам необхідна оперативна інформація, що дає змогу мінімізувати витрати на виробництво й реалізацію продукції, регулювати виробничу діяльність. Тобто виняткова роль інформаційного забезпечення в процесах управління спричинює підвищену увагу до бухгалтерської фінансової звітності як основного джерела інформації про майновий та фінансовий стан підприємства, а

також результати його виробничо-господарської діяльності за звітний період.

З приводу цього П. Й. Атамас зазначає, що наявність інформації про виробничі запаси має велике значення для управління запасами як в технологічному, так і у фінансовому аспектах. З позицій управління фінансами підприємства, запаси – це іммобілізовані засоби, тобто кошти, в певному розумінні вилучені з обороту. Зрозуміло, що без такої вимушеної іммобілізації не обійтись, однак цілком природним є бажання мінімізувати зумовлені цим процесом непрямі втрати, з певною мірою умовності, що кількісно дорівнюють доходу, який можна було б отримати, інвестувавши відповідну суму в будь-який альтернативний проект, наприклад, поклавши гроші в банк під відсотки. Тому за допомогою облікової інформації про виробничі запаси управлінський апарат намагається віднайти “золоту середину”: відсутність надлишку запасів, щоб не відволікати гроші з обігу чи нестачі та не допустити зупинки виробництва [6 с. 194].

Враховуючи цю позицію, очевидно, що для будь-якого суб'єкта господарювання небажаним явищем є як наявність надлишкових виробничих запасів, так і їх нестача. Зокрема, можливі наслідки для підприємства за умови наявності надлишкових виробничих запасів та їх нестачі представлено на рис. 2.



Рис. 2. Наслідки надлишку та нестачі виробничих запасів

Отже, ефективне управління запасами матеріалів та сировини спирається на єдиний принцип: підтримувати їх на мінімально безпечному рівні, тобто такому, що враховує надійність поставок і дає змогу уникнути зайвих витрат на зберігання та ефективності їх використання. При цьому в організації аналізу забезпеченості підприємства виробничими запасами та ефективності їх викорис-

тання надзвичайно важливе місце посідає інформаційне забезпечення.

Усі джерела інформації для аналізу матеріальних ресурсів можна поділити на три ключові групи: планові (для аналізу забезпечення потреби підприємства в матеріальних ресурсах; містять перспективні і поточні плани матеріально-технічного забезпечення специфікаціях, планові калькуляції виробів, а також бізнес-плани), обліково-звітні (для

проведення ретроспективного аналізу матеріальних ресурсів; використовують первинні та звітні документи) та позаоблікові (дані, не передбачені встановленими формами обліку й звітності: договори на постачання сировини та матеріалів, норми та нормативи витрачання матеріальних ресурсів, результати досліджень сировинного ринку, П (С) БО 9 "Запаси"). Тобто інформаційне забезпечення аналізу виробничих запасів підприємства є системою даних і способів їх обробки, що дають змогу виявити реальну діяльність об'єкта, який вивчається, дію чинників, що її визначають, а також можливості реалізації

необхідних управлінських дій. При цьому ефективність результатів економічного аналізу багато в чому визначається обсягом, повнотою й достовірністю економічної інформації. Тому для аналізу забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання спираються не лише на обліково-економічні дані, а й на технічну, технологічну та іншу інформацію.

Таким чином, місце аналізу виробничих запасів у системі управління ресурсним потенціалом підприємства представлено на рис. 3.

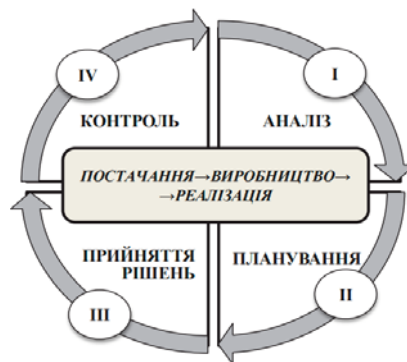


Рис. 3. Місце економічного аналізу виробничих запасів у системі управління ресурсним потенціалом підприємства

IV. Висновки

Отже, аналіз забезпечення підприємства виробничими запасами та ефективності їх використання є важливим інструментом у системі управління ресурсним потенціалом господарюючого суб'єкта, що допомагає досягати високих кінцевих результатів. В управлінні ресурсами підприємства все розпочинається з аналізу та ним завершується. Тому всім суб'єктам господарювання необхідно враховувати важливість і вплив аналізу на перебіг як внутрішньовиробничих процесів підприємства, так і підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності.

Список використаної літератури

1. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений / под ред. С. Б. Барнгольц, Г. М. Таця. — Москва : Финансы и статистика, 1986. — 407 с.
2. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. ; під ред. М. Г. Чумаченка. — 3-тє вид. — Київ : КНЕУ, 2006. — 556 с.
3. Тринька Л. Я. Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Л. Я. Тринька, О. В. Липчанський (Іванчук). — Київ : Алерта, 2013. — 568 с.
4. Мошенський С. З. Економічний аналіз : підручник / С. З. Мошенський, О. В. Олійник ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутенця. — 2-ге вид. і перероб. — Житомир : Рута, 2007. — 704 с.
5. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник / Є. В. Мних. — Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 514 с.
6. Атамас П. Й. Управлінський облік : навч. посіб. / П. Й. Атамас. — вид. 2-ге. — Київ : Центр навчальної літератури, 2009. — 440 с.

Стаття надійшла до редакції 22.09.2015.

Шмыголь Н. Н., Антонюк А. А., Нестеренко А. А. Роль и место анализа производственных запасов в системе управления ресурсного потенциала предприятия

В статье определено значение анализа состояния и эффективности использования производственных запасов для управления ресурсным потенциалом предприятия. Исследованы подходы ученых к роли и места анализа материальных ресурсов. Рассмотрены организационные аспекты анализа производственных запасов хозяйствующих субъектов. Определены проблемы, возникающие в процессе управления материальными ресурсами, и обосновано перспективы их решения.

Ключевые слова: ресурсы, производственные запасы, анализ, ресурсный потенциал предприятия, управление.

Shmygol N., Antoniuk A., Nesterenko A. Analysis of the Role and Place of Inventories the Resource Potential Management System Company

The article defines the importance of the inventory analysis and efficiency for process of resource potential management in the company. Was investigated the existing scientific approaches to the role and place of the material resources analysis. The organizational aspects of the inventory analysis are considered. The authors identified problems encountered in the management of material resources and substantiated prospects for solving them. A necessary condition for financial and economic activity of any enterprise is the availability of the resource potential. In this case is extremely important that in composition and structure of enterprise assets are inventories that provide permanence, continuity and rhythm of activities of the entity, and guarantee its economic security. Therefore, the analysis of condition and efficient use of inventory is an important function and is a necessary tool of the company.

Analysis of the company inventory aims to ensure the effective implementation of the production program through minimizing material costs, reducing inventory, lowering input prices and improving quality. For the purpose, the main tasks of economic analysis provision and use of inventory the company are: assessment of reality of logistics plans, degree of their implementation, impact on the volume of production, its cost and other indicators of economic activity, evaluation of certain types of enterprise software inventory; assessment of the intensity and effectiveness of material resources; determine the nature of inventory, assessment and movement patterns of consumption of material resources; systematization of the factors that led to the deviation of actual inventory indicators of the planned (projected); modeling the relationships between the volumes of production and raw materials, other factor indicators; identify internal reserves of economy of inventory and assessment of their impact on business volume. A significant analytical work in the organization holds the definition of the content and sequence of its separate stages, because the performance business analysis depends largely on good organization. Therefore, it is expedient to provide analytical process as a sequence of similar content of work that will allow systematize and optimize a technique to reduce the complexity and increase the analytical procedures resulting effect.

Key words: resource, inventories, analysis, resource potential of the company, management.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.02

Ю. О. Гармашова

аспірант
Класичний приватний університет

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА ГЕНЕЗИС РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

*У статті розглянуто передумови формування сучасного ринку фінансових послуг України. Наведено умовну періодизацію історичного розвитку ринку фінансових послуг в Україні. Нада-
но характеристику кожного періоду розвитку українського ринку фінансових послуг. Запропо-
новано загальні шляхи подальшого розвитку українського ринку фінансових послуг.*

Ключові слова: фінансові послуги, ринок фінансових послуг, фінансові ресурси, фінансова установа.

I. Вступ

Значення фінансових послуг у будь-якому сучасному суспільстві є не менш важливим, ніж значення виробництва товарів. При цьому найактивніше здійснюється розвиток таких сфер фінансових послуг, що забезпечують головні потреби суспільного виробництва: фінансово-кредитне обслуговування, страхові послуги, інформаційне обслуговування тощо. Ринок фінансових послуг є найважливішим каналом функціонування ринкової економіки.

Високий рівень розвитку ринку фінансових послуг викликає підвищення ефективності перерозподілу фінансових ресурсів за рахунок задоволення фінансових потреб населення та господарюючих суб'єктів. Крім економічного, ринок фінансових послуг має дуже важливе соціальне значення [1]. Саме цим зумовлена актуальність обраної теми.

Питання розвитку ринку фінансових послуг України розглядали такі науковці, як: Р. Бачо, Є. Бондаренко, В. Зимовець, М. Камлик, Є. Масленников, А. Пінчук, А. Рибальченко, Є. Сич, В. Столяров, В. Шевчук, І. Школьник, В. Ящук та ін. Однак у більшості праць проаналізовано стан ринку фінансових послуг України лише у ХХІ ст., рідше – з часів набуття нашою країною незалежності, і майже зовсім не висвітлюються питання початкових етапів його становлення.

II. Постановка завдання

Метою статті є виявлення головних передумов становлення сучасного ринку фінансових послуг України, розробка систематизації історичних періодів розвитку українського ринку фінансових послуг і характери-

стика головних особливостей кожного періоду.

III. Результати

Головною передумовою становлення та розвитку ринку фінансових послуг є необхідність посередництва у взаємовідносинах його учасників щодо перерозподілу фінансових ресурсів [2].

Науковці розходяться у поглядах щодо періоду виникнення ринку фінансових послуг на території України.

Так, С. Мошенський зазначає, що сфера фінансових послуг у м. Одеса почала свій розвиток вже наприкінці ХVІІІ ст., коли з 30 жовтня 1796 р. почала функціонувати Одеська біржа, на якій здійснювали переважно торговельні операції з зерном, з перекладними векселями, а також операції з іноземною валютою. На початку ХІХ ст. з'явилися перші приватні банки, згодом (на початку 1830-х рр.) – банкірські будинки, до сфери діяльності яких належали купівля-продаж державних і приватних цінних паперів, надання кредитів під заставу цінних паперів, виведення в котирування іноземних бірж залізничних спілок тощо. Ще одним важливим центром надання фінансових послуг на той час став Бердичів, де в середині ХІХ ст. уже діяли 8 банкірських будинків і банкірських установ [3, с. 343–348, 358].

На думку В.В. Ящука, ринок фінансових послуг на території України почав розвиватися у 60-х рр. ХІХ ст. [4].

Ще один дослідник (А. Пінчук) наводить іншу інформацію щодо початку впорядкування та регулювання процесу надання фінансових послуг на території України – кінець ХІХ ст. На думку науковця, саме в цей період завдяки скасуванню в 1861 р. кріпац-

тва збільшилася кількість осіб, що мали право відтепер користуватися різноманітними фінансовими послугами. Саме тому почали масово створюватися акціонерні товариства, банки, страхові компанії та біржі. Щоправда, на законодавчому рівні діяльність подібних установ майже не регулювалася [5]. Лише окремі питання стосовно надання фінансових послуг координувалися Міністерством фінансів і Державним банком Російської імперії [6, с. 14].

У кінці 1860-х рр. розпочався прискорений розвиток ринку фінансових послуг у Києві: у 1868 р. було створено перший акціонерний Приватний комерційний банк, у 1869 р. – Київську біржову спілку, в 1871 р. – Київський промисловий банк. Сприятливим чинником такої тенденції був стрімкий розвиток цукрової промисловості в місті [3, с. 360].

До 80-х рр. XIX ст. угоди щодо купівлі-продажу цінних паперів укладали на товарних біржах за відсутності фондових бірж [5].

У котируваннях Київської біржі в 1874 р. лідируючі позиції займали іпотечні папери та державні облігації внутрішніх позик. У 1883–1893 рр. в обігу біржі переважали паї та акції цукрових заводів, державні облігації, заставні листи земельних банків, акції та облігації приватних спілок. При цьому Київська біржа самостійно визначала котирування лише для паїв цукрових заводів, акцій декількох місцевих підприємств, банків і небанківських фінансових установ, а для інших цінних паперів використовували котирування Петербурзької біржі. Аналогічну систему застосовували також на Одеській та Харківській біржах [3, с. 364–368].

У кінці XIX ст. новий осередок надання фінансових послуг виник і на сході України – почали відкривати нові банки та страхові компанії. Сприятливим чинником для цього стало формування регіону вугледобувної та металургійної промисловості. Ще в 1866 р. було створено Харківську спілку взаємного кредиту, в 1868 р. – Харківський торговельний акціонерний банк, у тому ж році затверджено Статут Харківської біржі, яку відкрито 8 січня 1876 р. На біржі переважали операції з купівлі-продажу державних цінних паперів і заставних листів [3, с. 375, 384, 390, 398].

У 1914 р. лише в м. Києві функціонувало 15 банків, 9 банківських контор та 18 спілок взаємного кредиту, а в 1917 р. кількість банків та їх філіалів зросла до 35 [3, с. 360].

У 1917–1918 рр. під час та після Великої Жовтневої соціалістичної революції здійснено повну націоналізацію банків, введення державної монополії у сфері соціального страхування, а також валютної монополії. 3 січня 1918 р. призупинено платежі за купонами та дивідендами, заборонено угоди з акціями та іншими цінними паперами. Злит-

тя приватних банків з Державним банком продовжувалося й у 1919 р. Одна з переваг націоналізації банків полягала в звільненні кредитної системи від впливу іноземного капіталу [6, с. 18–22].

Ще одним важливим кроком стало оприлюднення 21 січня 1918 р. Декрету Ради народних комісарів про анулювання державних позик з 1 грудня 1917 р. А вже у квітні 1918 р. скасовано систему цінних паперів на пред'явника та введено обов'язкову реєстрацію всіх цінних паперів, у тому числі іноземних [3, с. 455].

Суттєві зміни стосувалися також страхових компаній – 23 березня 1918 р. введено державний контроль над усіма видами страхування. Створено Раду та Комісаріат зі справ страхування, які мали право обмежувати розмір дивідендів, що виплачували з прибутків страхових компаній, та вилучати надлишок прибутків для поповнення доходу держави [6, с. 31].

Після входження України до складу СРСР встановлено жорсткий державний контроль за ринком фінансових послуг. На той час приватних фінансових установ майже не було, і навіть обмін валют у приватному порядку визнавався як злочин. Лише в період реалізації нової економічної політики (НЕП) почав функціонувати ринок цінних паперів та здійснювалося недержавне страхування [5].

Унаслідок розвитку товарно-грошових відносин виникла необхідність створення кредитних організацій. На першому етапі НЕП широко використовували взаємне кредитування підприємствами одне одного у формі комерційного кредиту. У травні 1922 р. створено Всеукраїнський кооперативний банк, метою діяльності якого було кредитування кооперативних організацій всіх видів, а також здійснення різноманітних банківських операцій для забезпечення їх потреб [6, с. 94, 98].

За існування СРСР функціонування ринку фінансових послуг регулювали Державний банк і Народний комісаріат. Ще з 1937 р. функціонували контрольно-ревізійні управління, одним з головних повноважень яких був жорсткий контроль за фінансовою звітністю установ, що діяли на ринку фінансових послуг [5].

Становлення ринкової економіки в Україні потребувало формування дієвого механізму перерозподілу фінансових ресурсів між господарюючими суб'єктами. Після здобуття країною незалежності відбулися суттєві зміни в економічній системі у вигляді створення приватного сектору економіки, проведення приватизації державних підприємств, створення великої кількості господарських товариств, невідповідності якості виробленої продукції та її обсягів існуючому на той час ринковому попиту, налагодження еко-

номічних стосунків із розвинутими країнами тощо [7].

Початком формування ринку фінансових послуг у сучасній Україні можна вважати прийняття в 1991 р. Закону України "Про цінні папери й фондову біржу", який визначав умови та порядок випуску цінних паперів, регулював посередницьку діяльність в організації їх обігу [8].

Наприкінці 1991 р. створено Українську фондову біржу, що заклала основи біржового ринку цінних паперів в Україні [9].

На думку І. О. Школьник, період 1991–1995 рр. був лише підготовчим до створення ринку фінансових послуг, оскільки в ті часи приватна власність у достатніх масштабах ще не була сформована [10, с. 193].

До кінця 90-х рр. XX ст. нерозвинутою залишалася кредитна система України, здійснювали діяльність лише певні страхові установи, державні цінні папери використовували не в достатній мірі в умовах адміністративної економіки [4].

Початком сучасного етапу розвитку ринку фінансових послуг у країні можна вважати прийняття Верховною Радою України 12 липня 2001 р. Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання

ринків фінансових послуг", який і нині регулює головні аспекти функціонування ринків фінансових послуг [11].

Відповідно до Закону, у 2002 р. було створено спеціально уповноважений орган виконавчої влади у сфері регулювання ринку фінансових послуг – Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України. Основними завданнями Комісії були: проведення єдиної державної політики у сфері надання фінансових послуг; розроблення й реалізація стратегії розвитку ринків фінансових послуг; здійснення державного регулювання та нагляду за наданням фінансових послуг і дотриманням законодавства в цій сфері; захист прав споживачів фінансових послуг; запровадження міжнародно визнаних правил розвитку ринків фінансових послуг тощо [12; 13].

У 2002–2009 рр. серед суб'єктів, що здійснювали діяльність на ринку фінансових послуг України, переважали страхові компанії. Їх чисельність значно перевищувала кількість функціонуючих банків [7].

Систематизацію генезису ринку фінансових послуг в Україні наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Періоди розвитку ринку фінансових послуг в Україні (побудовано за [3; 4; 5; 7; 10; 14])

Період	Характерні ознаки
Кінець XVIII ст. – початок XIX ст.	Закладення основ сфери надання фінансових послуг; поява перших приватних банків і банкірських будинків
60–80-ті рр. XIX ст.	Початок розвитку кредитно-банківської системи; поява страхових компаній; створення перших товарних бірж; відсутність фондових бірж
Кінець XIX ст.	Поява повноцінних небанківських фінансових установ; поява перших фондових бірж
Початок XX ст.	Наявність великої кількості порушень при оформленні звітності; посилення державного регулювання ринку фінансових послуг; створення певного біржового механізму; початок проведення значних операцій з цінними паперами; велика кількість біржових зловживань
1917–1920 рр.	Припинення існування ринку фінансових послуг; здійснення націоналізації приватних банків; введення державної монополії у сфері надання соціальних страхових послуг; введення державної монополії на валютному ринку
Початок 20-х рр. XX ст.	Здійснення спроби переходу до використання фінансових інструментів для залучення вільних фінансових ресурсів для відновлення економіки; впровадження державної монополії на надання більшості фінансових послуг
Кінець 20-х рр. – початок 90-х рр.	Повна ліквідація можливості надання недержавних фінансових послуг; широке функціонування ломбардів як головних фінансових установ
1991–1996 рр.	Стрімкий розвиток банківського сектору; роздержавлення ринку фінансових послуг; законодавче регулювання переважно ринку банківських послуг; значна кількість правопорушень при наданні фінансових послуг; нерозвиненість фондового ринку; впровадження механізмів валютного регулювання
1996–2001 рр.	Створення спеціалізованих державних органів для регулювання ринку фінансових послуг; зростання обсягів статутного капіталу банків
2001–2005 рр.	Прийняття численних нормативно-правових актів щодо регулювання ринку фінансових послуг; поява великої кількості фінансових посередників небанківського типу
2006 р. – до сьогодні	Прийняття нових нормативно-правових актів, що регулюють фондовий ринок; скорочення кількості зареєстрованих небанківських фінансових установ, крім ломбардів; зростання ролі страхових компаній на ринку; недостатня розвиненість фондового ринку; формування стратегії оптимізації державного регулювання сфери надання фінансових послуг

Сьогодні найбільш розвинутою складовою ринку фінансових послуг України є комерційні банки, водночас небанківські фінансові установи значно відстають у своєму розвитку. Це характерна ситуація для країн з перехідною економікою, де існує багато труднощів у проведенні ефективної економічної політики. Для вирішення існуючих проблем у розвитку українського ринку фінансових послуг потрібно, насамперед, внести вагомі корективи в чинну законодавчу базу.

нансових послуг потрібно, насамперед, внести вагомі корективи в чинну законодавчу базу.

IV. Висновки

Формування ринку фінансових послуг в Україні відбувалося потягом декількох століть у досить складних умовах і налічувало багато різних за тривалістю етапів. Однак і

на сьогодні цей процес повністю не завершено.

Подальший розвиток українського ринку фінансових послуг має здійснюватися в напрямі досягнення повної відповідності між стратегічними пріоритетами функціонування фінансового сектору та затвердженими макроекономічними пріоритетами розвитку України. Необхідною є розробка та впровадження ефективного механізму регулювання ринку фінансових послуг, що додатково створить можливість виникнення нових видів фінансових послуг для задоволення сучасних потреб українських споживачів, а також підвищить ефективність діяльності існуючих фінансових установ.

У процесі реформування доцільно спиратися на іноземний досвід регулювання ринку фінансових послуг.

Завдяки здійсненню зазначених заходів буде створена можливість для досягнення стабільного економічного зростання України і, як наслідок, для підвищення рівня життя її громадян.

Список використаної літератури

1. Бондаренко Є. П. Механізм регулювання ринку фінансових послуг України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 [Електронний ресурс] / Є. П. Бондаренко. – Суми, 2011. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6650/1/6_Bondarenko_disser_w.pdf.
2. Сич Є. М. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Є. М. Сич, В. П. Ільчук, Н. І. Гавриленко. – Київ : ЦУЛ, 2012. – 428 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1781040943187/finanssi/rinok_finansovih_poslug.
3. Мошенский С. З. Рынок ценных бумаг Российской империи / С. З. Мошенский. – Москва : Экономика, 2014. – 560 с.
4. Ящук В. В. Становлення та розвиток ринків фінансових послуг в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 [Електронний ресурс] / В. В. Ящук. – Київ, 2012. – Режим доступу: <http://mydisser.com/en/catalog/view/45/47/11113.html>.
5. Пінчук А. Виникнення та еволюція державного управління ринками фінансових послуг на території України [Електронний ресурс] / А. Пінчук // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – № 2. – С. 147–155. – Режим доступу: http://visnyk.academy.gov.ua/?page_id=581.
6. Дьяченко В. П. История финансов СССР (1917–1950 гг.) / В. П. Дьяченко. – Москва : Наука, 1978. – 492 с.
7. Масленников Є. І. Дослідження розвитку ринку фінансових послуг України [Електронний ресурс] / Є. І. Масленников // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 105–110. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/№2/105-110.pdf>.
8. Про цінні папери і фондову біржу : Закон України від 18.06.1991 р. № 1201-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1201-12>.
9. Офіційний сайт Української фондової біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrse.com.ua/>.
10. Школьник І. О. Етапи розвитку фінансового ринку України та їх характеристика / І. О. Школьник // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – С. 192–197.
11. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
12. Про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України Указ Президента України від 11.12.2002 р. № 1153/2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1153/2002>.
13. Про Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України : Указ Президента України від 04.04.2003 р. № 292/2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/292/2003>.
14. Бачо Р. Й. Сучасний стан розвитку ринку небанківських фінансових послуг України / Р. Й. Бачо // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія “Економіка”. – 2015. – Т. 1. – Вип. 1 (45). – С. 180–183.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2015.

Гармашова Ю.А. Предпосылки возникновения и генезис рынка финансовых услуг в Украине

В статье рассмотрены предпосылки формирования современного рынка финансовых услуг Украины. Приведена условная периодизация исторического развития рынка финансовых услуг в Украине. Предоставлена характеристика каждого периода развития украинского рынка финансовых услуг. Предложены общие пути дальнейшего развития украинского рынка финансовых услуг.

Ключевые слова: *финансовые услуги, рынок финансовых услуг, финансовые ресурсы, финансовое учреждение.*

Garmashova J. Background Occurrence and Genesis of the Financial Services Market in Ukraine

Preconditions for forming modern financial market Ukraine are considered. Revealed that a necessary factor in the formation of the financial services market serves the need for mediation in the relations between the participants about the redistribution of financial resources. Conventional periodization of the historical development of the financial services market in Ukraine is given. Revealed that the beginning of financial services in Ukraine can be considered the end of the 18th century, when it was first established in the territory of Odesa exchange. Characteristic of each period of Ukrainian market of financial services is provided. Indicated that accelerate market development has occurred in the 1860s, after the abolition of serfdom. Indicated that major financial services centers were cities such as Odessa, Kyiv, Kharkiv. It is noted that in 1917–1918 he was made a full nationalization of the banks implemented a rigid state monopoly in the field of social security and the foreign exchange market. Revealed that the stock market and private insurance made possible only by the time the new economic policy. It is noted that the beginning of a financial services market in Ukraine today by the passage in 1991 of the Law of Ukraine “On Securities and Stock Exchange”, which defines the conditions and procedure for issuance of securities, regulating brokering in the organization of their treatment. An important measure was the establishment in the same year, Ukrainian Stock Exchange. It is noted that the end of the 90s of the twentieth century credit system Ukraine remained undeveloped, and the government securities used are not sufficiently under administrative economy. Indicated that now the most developed part of the financial services market Ukraine in favor of commercial banks and non-banking financial institutions are far behind in their development. A common ways of further development of Ukrainian market of financial services in the form of developing and implementing an effective mechanism for regulating financial services.

Key words: *financial services, the financial services market, the financial resources, the financial institution.*

УДК 657.6

О. Е. Лубенченко

кандидат економічних наук

Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ ПЕРЕВІРКИ АУДИТОРОМ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ І РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті висвітлено про складність операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Значна кількість помилок у бухгалтерському обліку й оподаткуванні виникає під час відображення таких операцій. Тому управлінський персонал частіше звертається до незалежних експертів – аудиторів. Досліджено та вдосконалено організацію та методику перевірки аудитором валютно-фінансових і розрахункових операцій у сфері ЗЕД. Визначено етапи перевірки аудитором операцій у сфері ЗЕД та запропоновано робочі документи аудитора, що дасть змогу уніфікувати процес аудиторського дослідження.

Ключові слова: валютно-фінансові операції, розрахункові операції, іноземна валюта, кошти, цінні папери, акції, курсова різниця, валютний курс.

I. Вступ

Операції у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є складними, значна кількість помилок у бухгалтерському обліку й оподаткуванні виникає саме під час відображення таких операцій. Тому обліковий персонал підприємства й персонал аудиторських фірм, який є незалежним контролером або експертом, повинен отримати певний інструментарій для обліку й перевірки таких операцій.

II. Постановка завдання

Проблеми обліку, аналізу й аудиту операцій та банківських операцій (платежів) у сфері ЗЕД розглядали такі українські вчені: Л. І. Бабій [1; 2], В. О. Васюренко [3], Г. Ю. Коблянська [7; 8; 9; 10; 11], Т. В. Кожухова [12], Л. І. Піддубна [16] та ін. Проте зміни законодавства щодо регулювання ЗЕД потребують подальших досліджень з метою надання управлінському персоналу суб'єктів ЗЕД і аудиторських фірм відповідних механізмів обліку й контролю.

Метою статті є дослідження та вдосконалення організації й методики перевірки аудитором валютно-фінансових і розрахункових операцій у сфері ЗЕД.

III. Результати

Бухгалтерський облік є інформаційною базою проведення аудиторської перевірки валютно-фінансових операцій – виконання завдання з узгоджених процедур. Аудитор – найвища кваліфікація бухгалтера, тому він має досконало знати бухгалтерський облік.

Методичні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції в іноземних валютах і відображення показників статей фінансової звітності господарсь-

ких одиниць за межами України в грошовій одиниці України регламентовано Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 21 “Вплив змін валютних курсів” [19], а для підприємств, що застосовують Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), регламентуються Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 21 “Вплив зміни валютних курсів” [14].

Згідно із Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, валютні кошти – валютні цінності, якими є:

- іноземна валюта готівкою;
- платіжні документи (чеки, векселі, депозитні сертифікати, акредитиви тощо) в іноземній валюті;
- цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі тощо) в іноземній валюті;
- золото та інші дорогоцінні метали у вигляді зливків, пластин і монет, а також сертифікати, облігації, варіанти та інші цінні папери, номінал яких виражено в золоті, коштовному камінні.

Іноземна валюта – валюта інша, ніж валюта звітності. Валюта звітності – це грошова одиниця України.

Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції (дата визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат).

Розглянемо способи класифікації іноземної валюти на території України:

- 1) вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями, продаються на головних валютних ринках світу й дають змогу робити інвестиції в Україну;

2) вільно конвертовані валюти, які широко не використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу.

Валютний курс – установлений Національним банком України курс грошової одиниці України до грошової одиниці іншої країни.

Сума авансу в іноземній валюті, надана іншим особам у рахунок платежів для придбання немонетарних активів (запасів, основних засобів, нематеріальних активів тощо) та отримання робіт і послуг при включенні до вартості цих активів (робіт, послуг), перераховують у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату сплати авансу.

У разі здійснення авансових платежів у іноземній валюті постачальникові частинами та одержання частинами від постачальника немонетарних активів (робіт, послуг) вартість одержаних активів (робіт, послуг) визначається за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи із

послідовності здійснення авансових платежів.

Сума авансу в іноземній валюті, отримана від інших осіб у рахунок платежів для поставлення готової продукції, інших активів, виконання робіт і послуг, при відображенні в бухгалтерському обліку звітного періоду перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату одержання авансу.

У разі одержання від покупця авансових платежів в іноземній валюті частинами та відвантаження частинами покупцеві немонетарних активів (робіт, послуг) дохід від реалізації активів (робіт, послуг) визначають за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності одержання авансових платежів.

Для бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з рухом валютних коштів, згідно з Інструкцією із застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій № 291, використовують субрахунки, які наведено в табл. 1 [6].

Таблиця 1

Субрахунки з обліку операцій, пов'язаних з рухом валютних коштів

Найменування рахунка	Призначення
302 "Каса в національній валюті"	Відображається надходження грошових коштів у іноземній валюті до каси підприємства (за дебетом) і її виплата, списання (за кредитом)
312 "Поточні рахунки в іноземній валюті"	Субрахунки призначені для узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів у іноземній валюті
314 "Інші рахунки в банку в іноземній валюті"	
333 "Грошові кошти в дорозі в національній валюті"	Використовується при здійсненні операцій з придбання іноземної валюти
334 "Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті"	Використовується при здійсненні операцій з продажу іноземної валюти

Операції з купівлі-продажу іноземної валюти на території України здійснюють як резидентами, так і нерезидентами через уповноважені банки й інші кредитно-фінансові установи, що одержали на це ліцензію НБУ. Проводять ці операції винятково на Міжбанквському валютному ринку України (МВРУ), на аукціонах НБУ й уповноважених банках з продажу валютних коштів. Підприємствам для придбання іноземної валюти потрібна підстава, а саме документальне підтвердження такої необхідності. Пакет документів, який необхідно подати банку для придбання іноземної валюти за національну валюту України, наведено на рис. 1.

У бухгалтерському обліку придбана банком за заявою підприємства на МВРУ іноземна валюта відображається в балансі підприємства за курсом НБУ, який діяв на дату її зарахування на банківський рахунок такого підприємства. Різниця між вартістю валюти за комерційним курсом та за курсом НБУ не є курсовою різницею, оскільки останню, згідно з П (С) БО № 21, визначають як різницю між оцінками однакової кіль-

кості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах.

Розглянемо випадки обов'язкового продажу іноземної валюти:

1. Якщо валютні кошти були повернуті нерезидентом у разі невиконання взаємних зобов'язань, банк повинен реалізувати валюту наступного дня. Якщо різниця між курсами є позитивною, то банк її перераховує до бюджету, а якщо від'ємною – на результати діяльності;

2. Обов'язковий продаж експортної виручки в розмірі 50% від загальної суми. Постановою правління Національного банку "Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному й валютному ринку України" від 03.03.2015 р. № 160 Національний банк України у 2015 р. прийняв рішення про обов'язковий продаж 75% валютної виручки [15].

Усі витрати, пов'язані з купівлею-продажем іноземної валюти, відображаються на рахунок 92 "Адміністративні витрати".

Аудитор під час перевірки йде шляхом: фінансова звітність – обліковий регістр – первинні документи. Первинні документи аудитор зазвичай досліджує вибірково.



Рис. 1. Пакет документів, який потрібно подати банку для придбання іноземної валюти за національну валюту

Розглянемо приклад щодо дій аудитора з перевірки господарських операцій (продаж валюти).

ПАТ "Барвінок" подало заявку в банк про продаж 25000,00 \$ США.

Курс продажу на МВРУ – 20,2 грн/дол.

Курс НБУ на дату списання коштів з валютного рахунку – 20,19 грн /дол.

Комісійна винагорода банку – 180,00 грн.

Потрібно: перевірити складений бухгалтером журнал реєстрації господарських операцій; здійснити перерахунок. Кроки аудитора (робочий документ) щодо перевірки операцій і перерахунку подано в табл. 2.

Таблиця 2

Робочий документ аудитора з перевірки господарських операцій: продаж валюти

№	Господарські операції процедури перевірки	Процедури, що застосовує аудитор	Джерело інформації			
			Кореспонденція рахунків		Сума, дол./грн	Примітки
			Дебет	Кредит		
1	Списання з валютного рахунку іноземної валюти для продажу 25000,00\$х20,19	Аудитор перевіряє первинні документи: виписка банку, платіжне доручення (вибірково) й відображення господарських операцій у облікових регістрах (звіряння даних первинних документів і облікових регістрів)	334	312	25000,00\$ 504750,00	Виписка банку, платіжне доручення,
2	Зарахування на розрахунковий рахунок суми гривень, отриманої від продажу іноземної валюти, 25000,00\$х20,20	Аудитор перевіряє: виписку банку й відображення господарських операцій у облікових регістрах (звіряння даних первинних документів і облікових регістрів)	311	334	500500,00	Виписка банку
3	Відображення у складі витрат суми комісійної винагороди банку	Аудитор перевіряє кореспонденції рахунків	942 685	685 311	180,00	
4	Відображення різниці між курсами 25000,00 \$х (20,2–20,19)	Аудитор перевіряє розрахунки бухгалтерії й відображення господарських операцій у облікових регістрах	334	714	250,00	Розрахунок бухгалтерії
5	Відображення фінансового результату	Аудитор перевіряє довідку бухгалтерії, проводить перерахунок і відображення господарських операцій у облікових регістрах	714	79	250,00	Довідка бухгалтерії

При перевірці обліку курсових різниць аудиторю потрібно визначити: об'єкти обліку; розмір балансової вартості іноземної валюти; звітний період, у якому були здійснені операції, пов'язані з рухом валютних засобів.

Об'єктом обліку при обчисленні суми курсових різниць є: наявні кошти в установах банків; засоби в розрахунках з контрагентами тощо.

При визначенні суми курсових різниць слід зауважити, що перерахунку не підлягає вартість таких активів: основні засоби; нематеріальні активи; малоцінні й швидкозношувані предмети; сировина й матеріали; устаткування; товари.

Курсова різниця, як уже зазначалося – це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах.

Монетарні статті – статті балансу, де відображені грошові кошти, а також такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їхніх еквівалентів. Таким чином, до монетарних належать: усі рахунки обліку коштів у валюті, в тому числі: депозитні (вкладні рахунки); так звані товарні заборгованості, які обліковують у дебеті 362 або в кредиті 632 (підприємству заборгували покупці-нерезиденти або підприємство заборгувало постачальникам-нерезидентам); поточні чи довгострокові заборгованості за валютними кредитними договорами незалежно від того, хто є кредитодавцем – фінансова установа-резидент чи нерезидент; заборгованість за розрахунками із засновником-нерезидентом у разі, якщо вона має бути погашена валютними коштами; непогашена заборгованість перед підзвітною особою за затвердженими витратами щодо закордонного відрядження (погашають за курсом НБУ на дату погашення).

Немонетарні статті – статті інші, ніж монетарні статті балансу.

Визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводять на дату балансу, а також на дату здійснення господарської операції в її межах або за всією статтею (відповідно до облікової політики). Для визначення курсових різниць на дату балансу застосовують валютний курс на кінець дня дати балансу. При визначенні курсових різниць на дату здійснення господарської операції застосовують валютний курс на початок дня дати здійснення операції. Підприємство може здійснити перерахунок залишків на кінець дня за монетарними статтями в іноземній валюті, за якими протягом дня здійснювались господарські операції із застосуванням валютного курсу, встановленого на кінець цього дня.

Курсові різниці від перерахунку грошових коштів у іноземній валюті та інших монетарних статей операційної діяльності відображаються у складі інших операційних доходів (витрат).

Курсові різниці від перерахунку монетарних статей інвестиційної й фінансової діяльності відображаються у складі інших доходів (витрат), за винятком курсових різниць, які відображаються згідно з п. 9 Положення (стандарту) 21 [19].

Усі курсові різниці умовно поділяють на:

1. Операційні – які виникають за активами й зобов'язаннями підприємства, пов'язаними з операційною діяльністю.
2. Неопераційні – які виникають за активами й зобов'язаннями в іноземній валюті, пов'язаними з інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства.

При віднесенні курсової різниці до операційного чи неопераційного слід керуватися тим, якою операційною (інвестиційною чи фінансовою) є сама операція, у результаті проведення якої ця курсова різниця утворилася.

Аудитору слід звернути увагу на визначення, що є господарською одиницею за межами України, та на наявність таких одиниць у суб'єкта господарювання, що перевіряється.

Показники статей фінансової звітності господарської одиниці за межами України включають до фінансової звітності підприємства у валютній звітності в такому порядку: монетарні й немонетарні статті (крім статей власного капіталу) господарської одиниці за межами України підлягають перерахунку за валютним курсом на кінець дня дати балансу.

Статті доходів, витрат і руху грошових коштів підлягають перерахунку за валютним курсом на кінець дня дати здійснення операції, за винятком випадків, коли фінансова звітність господарської одиниці складена у валюті країни з гіперінфляційною економікою.

Для перерахунку доходів, витрат і руху грошових коштів за кожний місяць можна застосовувати середньозважений валютний курс за відповідний місяць. Середньозважений валютний курс є результатом ділення суми добутків величин курсів Національного банку України та кількості днів їх дії у звітному місяці на кількість календарних днів у цьому місяці.

Показники статей власного капіталу (крім нерозподіленого прибутку або непокритого збитку) відображаються за валютним курсом на кінець дня дати визнання показника відповідної статті.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) на кінець дня дати балансу визначають, зважаючи на нерозподілений прибуток (непокритий збиток) на початок року, чистий прибуток (збиток) за даними перерахо-

ваного звіту про фінансові результати за звітний період та суми розподіленого в звітному періоді прибутку (списаного збитку), перерахованої за валютним курсом на кінець дня дати розподілу прибутку (списання збитку).

Зазначений порядок застосовують лише до перерахунку фінансової звітності тих гос-

подарських одиниць за межами України, які відповідають усім наведеним нижче ознакам класифікації, кількісні характеристики яких визначає власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа) підприємства відповідно до законодавства та установчих документів, які подано на рис. 2.

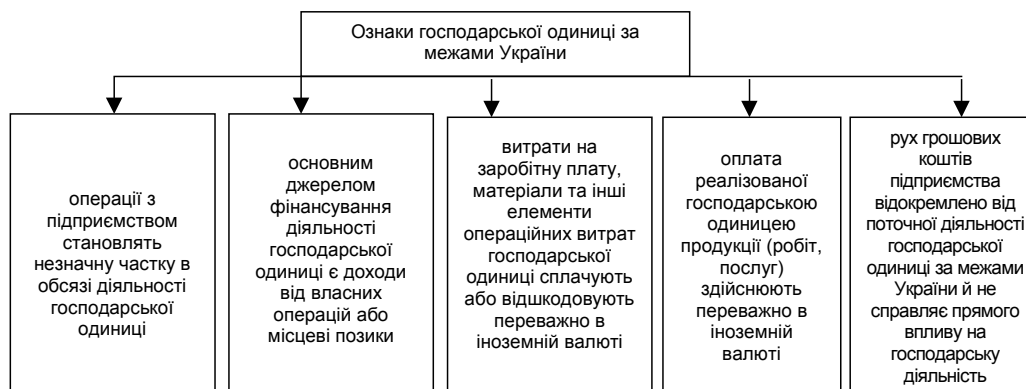


Рис. 2. Ознаки господарської одиниці за межами України

Розглянемо операції з експорту.

Експорт (експорт товарів) – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (зокрема з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. Товар – будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (сплатної передачі). У межах експорту також слід розглянути операції з виконання робіт та надання послуг за межами митної території України.

Зокрема, п. 1 постанови Правління Національного банку України “Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України” від 03.06.2015 р. № 354 встановлено, що розрахунки за операціями з експорту та імпорту товарів, передбачені в ст. 1 та ст. 2 Закону № 185, здійснюються у строк, що не перевищує 90 календарних днів [23].

З урахуванням викладеного, починаючи з 04.06.2015 р. на період до трьох місяців розрахунки за операціями з експорту та імпорту товарів (робіт, послуг), передбачені в ст. 1 та ст. 2 Закону № 185, здійснюються у строк, що не перевищує 90 календарних днів [23].

Щодо робіт і послуг, слід зауважити, що акт або інший документ, який засвідчує виконання робіт, надання послуг, є первинним документом та, відповідно до ст. 9 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-XIV (із змінами та доповненнями),

повинен мати такі обов'язкові реквізити: назву документа (форми); дату й місце складання; назву підприємства, від імені якого складено документ; зміст та обсяг господарської операції, одиницю виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції, та правильність її оформлення; особистий підпис або інші дані, що дають можливість ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції [21].

Порядок організації розрахунків у іноземній валюті регламентовано ст. 7 Декрету Кабінету Міністрів “Про систему валютного регулювання й валютного контролю” від 19.02.1993 р. № 15-93 із змінами та доповненнями, відповідно до якої в розрахунках між резидентами й нерезидентами в межах торговельного обороту використовують як засіб платежу іноземну валюту. Такі розрахунки здійснюються лише через уповноважені банки [4]. Розрахунки в межах торговельного обороту – рух коштів між резидентами й нерезидентами за операціями продажу (купівлі) товарів на підставі зовнішньоекономічних договорів, які передбачають експорт або імпорт товарів [17].

Крім того, в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства можуть залучати кредити в іноземній валюті. Ці кредити надаються як резидентами, так і нерезидентами. Здебільшого кредити залучають для виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами, оплати відряджень за кордон тощо. У разі розгляду можливості залучення кредитів у іноземній валюті від нерезидентів менеджмент підприємств має враховувати такі вимоги:

кредити отримують тільки в безготівковій формі; договори, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами за залученими кредитами в іноземній валюті (окрім товарних кредитів), у т. ч. поворотною фінансовою допомогою в іноземній валюті, підлягають обов'язковій реєстрації Національним банком України шляхом видачі резидентам реєстраційних свідоцтв; позичальник зобов'язаний зареєструвати договір до фактичного одержання кредиту; за видачу реєстраційного свідоцтва стягується плата згідно з тарифом послуг, установленими нормативно-правовими актами НБУ; процентна ставка за валютними кредитами від нерезидентів не повинна перевищувати розмір середньозваженої процентної ставки, за якою комерційні банки України надають суб'єктам господарювання кредити в іноземній валюті на внутрішньому кредитному ринку.

Розглянемо визначення поняття "кредит", або "фінансовий кредит". Таке визначення надано в пп. 3 п. 1 ст. 1 Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12.07.2001 р. № 2664-III зі змінами й доповненнями, згідно з яким це кошти, які надаються в позику юридичній або фізичній особі на певний строк і під відсоток [5]. У свою чергу, надання коштів у позику, зокрема й на умовах фінансового кредиту, є, відповідно до пп. 6 п. 1 ст. 4 цього Закону, фінансовою послугою. Фінансові послуги можуть надаватися фінансовими установами, а також, якщо це передбачено законом, фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності.

Згідно з пп. 1 п. 1 ст. 1 Закону № 2664, фінансова установа – це юридична особа, яка відповідно до закону надає одну або декілька фінансових послуг і внесена до відповідного реєстру в порядку, встановленому законом. До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії.

Визначення поняття "фінансовий кредит" з податкової точки зору подано в Податковому кодексі України: "Фінансовий кредит – це кошти, які надаються банком-резидентом або нерезидентом, кваліфікованим як банківська установа згідно із законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами чи нерезидентами, котрі мають статус небанківських фінансових установ, згідно з відповідним законодавством, у позику юридичній або фізичній особі на певний строк, для цільового використання під відсоток" [20].

Оскільки заборгованість за позиковими коштами (зокрема і за нарахованими за ними процентами) належить до монетарних статей балансу, то, згідно з П (С) БО 21, та-

ка заборгованість в іноземній валюті підлягає перерахуванню з урахуванням чинного при цьому курсу НБУ на:

- дату здійснення розрахунків;
- дату балансу (на кінець кожного кварталу, місяця) [19].

Порядок відображення курсових різниць на рахунках бухгалтерського обліку має такий вигляд:

- 1) курсові різниці за основною сумою позики відображають на рахунках бухгалтерського обліку залежно від цільового характеру використання позикових коштів (залежно від того, на операційну, фінансову чи інвестиційну діяльність використовують позикові кошти);
- 2) курсові різниці за відсотками за користування позиковими коштами вважають у бухгалтерському обліку неопераційними курсовими різницями (оскільки саме нарахування відсотків пов'язане з фінансовою діяльністю підприємства) й відносять у бухгалтерському обліку до складу інших доходів (субрахунок 744 "Дохід від неопераційної курсової різниці") або інших витрат (субрахунок 974 "Втрати від неопераційних курсових різниць").

Розглянемо приклад щодо дій аудитора з перевірки господарських операцій: отримання короткострокового кредиту в іноземній валюті, розуміючи послідовність його дії: фінансова звітність – облікові реєстри – первинні документи (вибірково):

25.10 п. р. ПАТ "Барвінок" отримало короткостроковий валютний кредит у банку-резидента в сумі 17500,00 євро. Курс НБУ – 20,05 грн/євро. Згідно з умовами кредитування відсотки слід сплачувати в кінці кожного місяця, а також у день погашення кредиту. Сума нарахованих і сплачених відсотків на 31.10 п. р. становила 265,00 євро. Курс НБУ – 20,15 грн/євро.

25.11 п. р. погашено кредит. 25.11 п. р. нараховано та сплачено відсотки в сумі 95,00 євро. Курс НБУ – 20,13 грн/євро.

Завдання для аудитора:

- перевірити складений бухгалтером журнал реєстрації господарських операцій;
- здійснити перерахунок.

Кроки аудитора щодо перевірки операцій і перерахунку подано в табл. 3.

Бухгалтерський облік операцій із залучення позикових коштів від нерезидентів ведуть відповідно до вимог П (С) БО 11 "Зобов'язання П (С) БО 21 "Вплив змін валютних курсів" [18; 19]. Отримання підприємством позикових коштів від нерезидентів має різний порядок відображення в бухгалтерському обліку залежно від термінів погашення позик (довгострокові або короткострокові) та від того, чи передбачена сплата відсотків за користування позиковими коштами. Сума відсотків за користування пози-

ковими коштами відноситься резидентом-позичальником до складу фінансових витрат. При цьому нарахування відсотків відбувається проводкою за дебетом субрахунку

ку 952 "Інші фінансові витрати" в кореспонденції з кредитом субрахунку 684 "Розрахунки за нарахованими відсотками".

Таблиця 3

**Робочий документ аудитора з перевірки господарських операцій:
отримання короткострокового кредиту в іноземній валюті**

№	Господарські операції та процедури, що застосовує аудитор	Процедури, що застосовує аудитор	Джерело інформації			
			Кореспонденція рахунків		Сума, євро/грн	Примітки
			Дебет	Кредит		
1	2	3	4	5	6	7
1	25.10 отримано короткостроковий валютний кредит: 17500,00х 20,05	Аудитор досліджує кредитну угоду, виписки банку. Проводить звіряння первинних документів і облікових регістрів, робить перерахунок і відображення господарських операцій у облікових регістрах	312	602	<u>17500,00€</u> 350875,00	Виписка банку
2	31.10 нараховано та сплачено відсотки за користування кредитом: 265,00х 20,15	Аудитор досліджує довідку бухгалтерії, платіжне доручення. Проводить звіряння первинних документів і облікових регістрів, робить перерахунок і відображення господарських операцій у облікових регістрах	951	684	<u>265,00€</u> 5339,75	Довідка бухгалтерії, платіжне доручення
			793	951	5339,75	
			684	312	<u>265,00€</u> 5339,75	
3	25.11 нараховано та сплачено відсотки за користування кредитом у день погашення кредиту: 95,00х 20,13	Аудитор досліджує довідку бухгалтерії, платіжне доручення. Проводить звіряння первинних документів і облікових регістрів, робить перерахунок	951	684	<u>95,00€</u> 1532,35	Довідка бухгалтерії, платіжне доручення
			793	951	1532,35	
			684	312	<u>95,00€</u> 1912,35	
4	25.11 погашено короткостроковий кредит: 17500,00х 20,13	Аудитор досліджує платіжне доручення. Проводить звіряння первинних документів і облікових регістрів, робить перерахунок і відображення господарських операцій у облікових регістрах	602	312	<u>17500,00€</u> 352275,00	Платіжне доручення
5	Відображена сума курсової різниці за основною сумою кредиту: 17500х (20,13-20,05)	Аудитор досліджує довідку бухгалтерії. Проводить звіряння первинних документів і облікових регістрів, робить перерахунок і відображення господарських операцій у облікових регістрах	602	974	1400,00	Довідка бухгалтерії
6	Віднесено курсова різниця на фінансовий результат	Аудитор досліджує довідку бухгалтерії	974	793	1400,00	Довідка бухгалтерії

Згідно з Податковим кодексом України, при виплаті відсотків нерезиденту – юридичній або фізичній особі резидент-позичальник зобов'язаний утримати та перерахувати до бюджету під час їх виплати податок з доходів, отриманих нерезидентом із джерелом їх походження з України, за ставкою 15% від суми відсотків і за їх рахунок, якщо інше не передбачене нормами міжнародних угод.

IV. Висновки

Запропонована методика перевірки аудитором валютно-фінансових і розрахункових операцій у сфері ЗЕД, застосування розроблених робочих документів дає змогу уніфікувати процес аудиторської перевірки й знизити ризик невиявлення аудитором помилок до прийнятного.

Список використаної літератури

- Бабій Л. І. Основні концепції методики аудиту експорту товарів / Л. І. Бабій // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Вип. 223: в 4 т. – Т. III. – С. 795–800.
- Бабій Л. І. Особливості оподаткування операцій з експорту / Л. І. Бабій // Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси: ЧДТУ, 2008. – Вип. 21: Економічні науки. – С. 48–51.
- Васюренко В. О. Фінансове регулювання як основа ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / В. О. Васюренко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Вип. 257. – Т. I. – С. 250–256.

4. Декрет Кабінету Міністрів "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 19.02.1993 р. № 15-93 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0562-98>.
5. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12.07.2001 р. № 2664-III зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012664.html.
6. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою Наказом міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
7. Коблянська Г. Ю. Інвентаризація розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності / Г. Ю. Коблянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – Вип. 6. – С. 39–45.
8. Коблянська Г. Ю. Законодавче регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Г. Ю. Коблянська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – Вип. 5. – С. 42–46.
9. Коблянська Г. Ю. Методика проведення аудиторської перевірки експортно-імпорتنих операцій / Г. Ю. Коблянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – Вип. 3. – С. 39–48.
10. Коблянська Г. Ю. Методологія обліку і фінансової звітності експортних операцій / Г. Ю. Коблянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – Вип. 5. – С. 4–14.
11. Коблянська Г. Ю. Основи методики аудиторської перевірки експортних операцій / Г. Ю. Коблянська // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – Вип. 3. – С. 139–146.
12. Кожухова Т. В. Експортні операції виробничих підприємств як об'єкт аудиту / Т. В. Кожухова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Вип. 252. – Т. 6. – С. 1462–1466.
13. Кожухова Т. В. Особливості бухгалтерського обліку експортних операцій при розбіжності валюти платежу й валюти ціни контракту / Т. В. Кожухова // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ: зб. наук. праць. – Кривий Ріг, 2009. – Вип. 2 (18). – С. 91–95.
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 "Вплив зміни валютних курсів". Затверджено наказом Міністерством фінансів України від 01.01.2012 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_022.
15. Нацбанк продовжив обов'язковий продаж 75% валютної виручки [Електронний ресурс] // Новини Укрінформ: мультимедійна платформа іномовлення України. – Режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/ukr/news/natsbank-prodovgiv-prodag-75-valutnoii-viruchki-2059699>.
16. Пуддубна Л. І. Методичні аспекти фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / Л. І. Пуддубна, В. О. Васюренко // Економіка розвитку. – 2009. – № 4 (52). – С. 56–58.
17. Положення про порядок видачі Національним банком України індивідуальних ліцензій на розрахунки між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту у валюті України тв. Внесення змін до нормативного-правового акта Національного банку України від 14.10.2004 р. № 484 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1430-04/ed20120528>.
18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання". Затверджено Міністерством фінансів України від 24.12.2010 р. № 9 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0093-11>.
19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 "Вплив змін валютних курсів": Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193 (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>.
20. Податковий Кодекс України: Кодекс від 02.12.2013 р. № 2755-VI-ВР, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
21. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
22. Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України: Постанова 03.06.2015 р. № 354, правління НБУ (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України.

– Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18030204>.
 23. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР, зі змінами та

доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/185/94-%D0%B2%D1%80>.

Стаття надійшла до редакції 11.09.2015.

Лубенченко О. Э. Совершенствование организации и методики проверки аудитором валютно-финансовых и расчетных операций в сфере внешнеэкономической деятельности

В статье рассмотрена сложность операций в сфере внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Значительное количество ошибок в бухгалтерском учете и налогообложении возникает во время отражения таких операций. Поэтому управленческий персонал все чаще обращается к независимым экспертам – аудиторам. Исследованы и усовершенствованы организация и методика проверки аудитором валютно-финансовых и расчетных операций в сфере ВЭД. Определены этапы проверки аудитором операций в сфере ВЭД и предложены рабочие документы аудитора, что позволит унифицировать процесс аудиторской проверки.

Ключевые слова: валютно-финансовые операции, расчетные операции, иностранная валюта, средства, ценные бумаги, акции, курсовая разница, валютный курс.

Lubenchenko O. Perfection of Organization Checks and Methods Auditor Monetary and Settlement Transactions of Foreign Trade

The article stipulates that transactions in foreign economic activity (FEA) are complex and a significant number of errors in the accounting and taxation arises when displaying such operations. Management is increasingly drawn in such complex terms of regulation and accounting matters to independent experts – auditors. The article is to study and improve the organization and methods of verification auditor monetary and Payment Transactions in foreign trade. Determined steps auditor to verify the transactions in foreign economic activity and the proposed audit working papers that will unify the audit process research.

Analyzing the Law of Ukraine of “Foreign Economic Activity”, emphasizes that foreign exchange assets (currency values) – foreign currency in cash; payment documents (checks, bills, certificates of deposits, letters of credit, etc.) in foreign currency; securities (stocks, bonds, coupons thereto, bonds, promissory notes, etc.) in foreign currency; Gold and other precious metals in the form of ingots, wafers and coins, as well as certificates, bonds, Varant and other securities with face value expressed in gold, precious stones. Accordingly, foreign currency – a currency other than the reporting currency . Reporting currency is hryvnia currency of Ukraine.

Transactions in foreign currencies are initially recorded in the functional currency by converting the amount in foreign currency using the exchange rate at the date of the transaction (the date of recognition of the assets, liabilities, equity , income and expenses) .

The exchange rate is a fixed rate of National Bank of Ukraine of Ukraine's currency to the currency of another country. In order to stabilize the financial market, the National Bank of Ukraine adopted a resolution on March 3, 2015 №160 on mandatory sale of 75 per cent of foreign currency earnings of exporters. The basic provisions and specificity of currency regulation the auditor should take into account when checking the subjects of foreign economic activity.

In addition to the unification of the audit process, the proposed approach also provides an opportunity to reduce the risks of a business entity activity.

Key words: monetary and financial operations, payment transactions, foreign currency funds, securities, shares, exchange difference exchange rate.

УДК 214.477

А. О. Труфенкандидат економічних наук, доцент
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету**СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН***У статті досліджено різні підходи до визначення поняття “соціальна політика”. Визначено соціальні напрями реалізації соціальної політики держави.***Ключові слова:** політика, регіон, соціальна політика, ринкова економіка.**I. Вступ**

Поняття “соціальна політика” на сьогодні використовують не тільки вчені та практики, його широко вживають у повсякденному житті для характеристики забезпеченості соціальних груп суспільства сприятливими соціальними умовами. Існують різні погляди щодо тлумачення соціальної політики.

Питання функціонування, розвитку та вдосконалення діяльності соціальної сфери постійно перебувають у полі зору вітчизняних і зарубіжних учених. Теоретичні та практичні аспекти формування й удосконалення соціальної політики відображено в працях В. Баумоля, О. Беляєва, Л. Богуш, М. Вдовиченка, О. Грішнєвої, Б. Данилишина, М. Долішного, М. Дробнохода, Л. Ерхарда, В. Євсєєва, Т. Заяць, Д. Карамишева, Т. Качали, В. Козака, А. Колота, О. Кочерги, В. Кременя, В. Куценко, Х. Ламберта, В. Лехана, Е. Лібанової, А. Мазаракі, С. Марєєва, І. Михасюка, В. Москаленка, В. Новикова, Т. Носуліч, Я. Остафійчука, М. Паламарчука, О. Паламарчука, О. Палій, В. Паретто, А. Піру, В. Проскуракова, В. Рутгайзера, У. Садової, Л. Семів, В. Скуратівського, М. Фащевського, Л. Шевчук, Л. Чернюк, Ю. Шпильової та ін.

Проте сучасні ринкові трансформації в країні актуалізують необхідність удосконалення існуючих та напрацювання нових теоретико-методологічних, методичних і прикладних засад реалізації соціальної політики регіону.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження державної соціальної політики в ринкових умовах господарювання.

III. Результати

Н. Волгін подає таке визначення соціальної політики: “Соціальна політика – система (сукупність) заходів (дій, заходів), прийнятих її суб’єктами і спрямованих на підвищення рівня життя населення. Соціальна політика – це система взаємодій і взаємин соціальних груп із життєзабезпечення населення, зростання рівня та якості його жит-

тя”. Соціальна політика демократичної держави покликана покращувати соціальний стан не тільки тих чи інших соціальних верств, соціальних груп, а й народу в цілому. Соціальне ж становище є результатом дії низки важливих факторів, які утворюють різні суспільні обставини: економічні умови, власність, суспільний лад, політичний режим, екологічна безпека тощо [2].

Серед учених існують різні погляди, підходи до визначення поняття “соціальна політика”. І. Лаврененко зазначає, що соціальна політика – це діяльність з управління соціальною сферою суспільства, покликана забезпечити життя й відтворення нових поколінь, створити передумови для стабільності й розвитку суспільної системи і гідного життя людей. У працях Б. Ракитського, Г. Ракитської обґрунтовано концепцію соціальної політики, засновану на класовому підході, аналізі співвідношення сил у суспільстві: “Співвідношення соціальних сил – це конкретно-історичне співвідношення ступенів впливу різних соціальних сил на суспільні процеси й тим самим на міру обліку конкретно-історичних і стратегічних інтересів різних соціальних груп та спільнот у суспільному розвитку”. А. Аверін у праці “Соціальна політика держави” дає визначення в аспекті дієвого підходу: “Соціальну політику можна розглядати як діяльність, спрямовану на вирішення соціальних проблем у суспільстві, розвиток його соціальної сфери, створення умов для життя людей, забезпечення їх соціальних потреб, інтересів і гарантій, представлення соціальних послуг. Вона є певним видом діяльності, яку здійснюють різноманітні суб’єкти соціальної політики” [1].

Соціальна політика держави, як зазначає багато дослідників, це найважливіший соціальний механізм перетворення суспільства. Суб’єктами соціальної політики є: держава (загальнодержавний і регіональний рівні), саме громадянське суспільство, приватні корпорації. Вони здійснюють як профілактичний, так і компенсаційний соціальний захист, соціальну підтримку.

Соціальний захист здійснюється в найрізноманітніших сферах суспільного життя: фінансовій, промисловій, сфері послуг: екологічних, медичних, освітніх тощо. В умовах існування держави визначення та обґрунтування соціальної політики в регіоні набуває важливого значення, оскільки саме регіони безпосередньо реалізують на практиці державну політику.

При формуванні та реалізації соціальної політики необхідно здійснювати такі дії:

- дослідити й надати порівняльну оцінку реально існуючої якості життя всіх соціальних верств і соціальних груп населення, а також якості життя суспільства в цілому в конкретні періоди часу;
- передбачати та прогнозувати можливі зміни становища цих соціальних спільнот під впливом реально діючих соціально-економічних, політичних факторів;
- розробляти, а при необхідності й коригувати програму дій із соціального розвитку суспільства (соціальної групи, регіону), виходячи з його економічних станів, можливостей.

Соціальна політика є цілеспрямованою й планомірною діяльністю державних та громадських інститутів щодо погодження інтересів різних соціальних верств суспільства у сферах виробництва, розподілу та споживання матеріальних, соціальних і духовних благ.

Управління соціальним розвитком на будь-якому рівні територіальної організації – це комплекс заходів з виявлення й вирішення існуючих соціальних проблем, тобто зводиться до того чи іншого варіанта розробки та реалізації соціальної політики. Тому соціальну політику можна визначити і як діяльність суб'єктів управління різного рівня, спрямовану на управління соціальним розвитком суспільства. На загальнонаціональному рівні соціальна політика є одним з найважливіших напрямів внутрішньої політики держави, який пов'язаний з відтворенням соціальних ресурсів і забезпеченням як стабільності соціальної системи, так і динамічності її розвитку. Метою соціальної політики є регулювання відносин між суспільством та окремими соціальними суб'єктами, спільнотами, соціальними групами. Вона покликана вирішувати суперечності між інтересами різних суб'єктів, між поточними й перспективними інтересами суспільства. Соціальна політика реалізується за допомогою соціальних заходів та здійснення соціальних програм, що проводяться державними, регіональними та місцевими органами, а також приватними корпораціями й деякими громадськими організаціями [2].

Концепцію соціальної політики визначено в аспекті теорії “соціальної держави”, основного інституту визначення та реалізації по-

літики. Слід підкреслити, що соціальна діяльність держави почалася значно раніше від виникнення понять “соціальна держава”, “держава загального благоденства”. Про це свідчить хоча б перелік історично значущих законодавчих актів тільки однієї європейської держави – Об'єднаного Королівства Великобританії і Північної Ірландії (Англії): Закон про допомогу бідним 1601 р., Закон про підприємства 1819 р., Новий закон про допомогу бідним 1834 р., Закон про 10-годинний робочий день 1847 р., Закон про підприємства 1853 р., Закон про початкову освіту 1870 р., Закон про охорону здоров'я 1875 р., Закон про біржу праці 1905 р., Закон про політику щодо врегулювання заробітної плати 1909 р.

З появою кейнсіанства (на початку 30-х рр. XX ст.) почалося теоретичне й практичне обґрунтування положення про те, що держава повинна нести відповідальність за життя громадян.

Основні принципи та характеристики сучасних соціальних держав реалізуються через систему надання соціальних послуг: державне утворення й надання стипендій студентам (далеко не в усіх країнах), державної медицини (без оплати за ці послуги з боку хворих), пенсій, особливої турботи для інвалідів, дітей, максимальної тривалості допустимого робочого дня, мінімально допустимого розміру оплати праці (у годинах, місяцях тощо), обов'язкові дні відпочинку, оплачувана відпустка тощо.

Вибір соціальної моделі є головним і основним завданням для кожного суспільства на певному етапі його історичного розвитку – еволюційного або революційного [3].

Теорія і практика соціальної держави безпосередньо пов'язані з появою й визнанням “другого покоління” – соціальних та економічних прав (перше покоління – громадянські, політичні права).

У кінці XIX – початку XX ст. стали домінувати два напрями – лібералізм і марксизм, між якими й розгорнулася ідейно-політична боротьба, що вийшла із часом за суто теоретичні межі й виявилася на конкретних державних перетвореннях. Ідеї лібералізму ґрунтувалися на визнанні верховенства двох начал: індивідуальної свободи людини та суспільно-політичного принципу – “від людини – до держави”. Марксистські ідеї та практика виходили з інших мотивів: індивідуальна рівність людини (насамперед майнова) суспільно-політичний принцип – “від держави – до людини”. Після Другої світової війни (1939–1945 рр.) у багатьох країнах Європи почався період глибоких соціальних перетворень, викликаних розгромом фашизму, загальною демократизацією всіх сторін політичного та економічного життя, що розгорнулася в міжнародних відносинах деко-

лонізації, прагненням не тільки подолати наслідки Другої світової війни, а й гарантувати правовий і соціальний захист громадян. Соціальна політика "соціальної держави" шляхом збалансованого регулювання соціально-економічних відносин покликана створити необхідні умови для стабільності, забезпечити відносний баланс інтересів між різними соціальними верствами, створити ефективну систему соціального захисту соціально найуразливіших верств населення.

Наступним базовим концептуальним принципом соціально орієнтованої політики є теорія соціальної ринкової економіки, основи якої були вперше сформульовані відразу ж після закінчення Другої світової війни німецькими економістами, серед яких виділяється А. Мюллер-Армак, якій ця теорія зобов'язана своєю назвою. Теорія соціальної ринкової економіки з'явилася не на порожньому місці. Її попередницею вважають німецьку школу ордолібералізму, засновану в 30-х рр. XX ст. Фрайбурзькими економістами В. Ойкеном, Ф. Бюмом та ін. Ключовим для ордолібералів стало поняття "порядок", залежно від ступеня присутності якого економічні системи можуть варіюватися від ринкової до жорстко керованої. Ця теорія потім здобула визнання в інших розвинених європейських країнах і зайняла свою нішу в світовій економічній науці.

Поява теорії соціальної ринкової економіки пов'язана з новим етапом розвитку капіталізму, в який він вступив після подолання на початку 30-х рр. XX ст. надзвичайно гострої світової економічної кризи [4].

У 90-ті рр. XX ст. в світовій і вітчизняній економічній науці стали розробляти концепцію соціального капіталу, яка ґрунтується на постулатах неoinституціоналізму. Як можна зрозуміти із численних пропонованих визначень, під соціальним капіталом розуміють стан соціального середовища, який визначається характером державних, корпоративних і міжособистісних відносин.

Прагнучи універсалізувати ринкові відносини й підпорядкувати їм взаємини людей, прихильники концепції соціального капіталу визначають ресурси життєдіяльності людини та суспільства самостійними формами капіталу, серед яких фігурує капітал економічний, фізичний, людський, культурний, соціальний, адміністративний, політичний і навіть символічний. Однак оголошення, наприклад, трудових ресурсів капіталом означає, що вони є са-мозбільшуючою вартістю і відтворюються самі по собі, тоді як вони лише беруть участь у кругообігу капіталу саме як ресурси поряд з сировиною, машинами та грошима. Крім того, капітал функціонує лише як конкретна приватна власність. Про капітал в масштабах всієї країни або галузі можна говорити умовно, розуміючи

під цим терміном або суспільне багатство, або сукупність реально функціонуючих приватних капіталів. При цьому дослідники змішують поняття "капітал" і "ресурс". За аналогією з такими загальновідомими формами капіталу, як промисловий, торговельний, банківський, фінансовий, можна було б назвати соціальним капітал, який діє у соціальній сфері, куди приватні підприємці вкладають свої кошти з метою отримання прибутку. Термін "соціальний капітал" може вживатися для позначення соціальної ролі, яку приватний капітал відіграє в суспільстві, особливо в соціальній ринковій економіці. Але необхідно розглядати властивості капіталу, які проявляються по-різному на різних етапах економічного розвитку. Соціальний капітал в розумінні прихильників теорії соціально орієнтованої економіки в кращому випадку може претендувати на роль складової частини сукупного капіталу, якими є постійний і змінний, основний і оборотний капітали, а також такі використовувані ресурси, як знання праці, сировинні засоби виробництва, наймана робоча сила, підприємницьке мистецтво, природні та соціальні умови застосування капіталу.

Головна проблема полягає в знаходженні оптимального співвідношення між природними економічними процесами і державним регулюванням. Співвідношення це мінлива, хоча загальна тенденція до посилення державного втручання та нормативного регулювання чітко проглядається, особливо в періоди тривалої рецесії і економічного спаду. Традиційно в період рецесії держава реально впливає на стихійні процеси в економіці, насамперед шляхом регулювання грошової маси в обігу і через банківську і фінансову системи, а також засобами прямого і непрямого законодавчого регулювання. Державі вдається протистояти такому руйнівному супутнику вільного ринку, як монополізм і супроводжує його порушення еквівалентного обміну товарами. Удосконалюються механізми впливу на стихійні процеси інвестування капіталу через податкову систему, банківське кредитування і механізм фондових бірж, а також через систему зовнішньоекономічних зв'язків, складається під впливом загальноприйнятих міжнародних критеріїв і стандартів.

Для соціальних держав ключовою є ідея соціального громадянства і, відповідно, соціальних прав. Для реалізації соціальної політики необхідні, насамперед, ресурси. За допомогою методів головним чином економічного аналізу оцінюється те, що зазвичай називають "ціною соціальної програми". Визначаються мінімальні та максимальні розміри витрат, які слід провести для дозволу принаймні найбільш гострих соціальних протиріч.

Крім прямих економічних ресурсів, виділених за планом для реалізації соціальних програм, існують ще ресурси соціальної підтримки та соціальної дії. Це соціальні резерви, які також можуть бути використані в процесі реалізації соціальної політики у встановлені терміни.

Соціальна політика причетна до всіх основних сфер суспільного життя, а не тільки соціальну сферу. Суспільні відносини прямо чи опосередковано впливають на становище і можливості розвитку різних соціальних спільнот, тому на стадії формування соціальної політики необхідно враховувати:

- пріоритетне значення проблем соціальної захищеності населення в умовах ринку;
- істотне підвищення ролі порівняно з радянським періодом особистого трудового вкладу в задоволенні матеріальних, побутових та соціально-культурних потреб населення;
- формування все більшого попиту на соціальне партнерство в масштабі всієї країни;
- зростання значення координації дій державного центру, регіонів і місцевого самоврядування, спрямованих на соціальний розвиток.

На всіх етапах як формування, так і реалізації соціальної політики особливе значення має також створення й удосконалення системи соціальних показників, норм, критеріїв, відповідно до яких буде проводитися оцінювання соціального стану, пріоритетних напрямів діяльності, способів реалізації. Причому починати робити це слід ще на етапі формування соціальної політики, продовжуючи цей процес на наступних етапах. Соціальні показники необхідні і для того, щоб оцінити наслідки реалізації намічених цілей. Тут застосовують головним чином методи статистичного аналізу, побудови динамічних рядів з подальшою екстраполяцією, експертних оцінок, математичного моделювання. Використання нових технологій забезпечує розробку й реалізацію соціальної політики в регіонах, сприяє підвищенню її ефективності.

Оскільки наслідки проведених соціальних реформ 90-х рр. минулого століття для основної частини громадян були вкрай несприятливими, населення країни пов'язує наслідки реалізації соціальної політики з погіршенням свого матеріального становища, важливо визначити основні концептуальні положення соціальної політики, чітко уявляти механізм її впливу на процеси підвищення рівня і якості життя, як на рівні країни, так і окремого регіону.

На державному рівні розробляють і затверджують нормативно-правову базу соціальної політики, ухвалюють основні закони,

визначаються відносини між усіма основними рівнями соціальної політики. Наявність самостійних суб'єктів соціальної політики розширює можливості соціальних послуг на основі їх взаємодоповнення й забезпечує велику гнучкість і мобільність соціальної політики. Це дає змогу враховувати розмаїття національно-територіального устрою, специфіку управлінських структур у регіонах, особливості ціннісних орієнтацій, потреб та інтересів різних верств і груп населення.

Державні органи влади встановлюють державні мінімальні соціальні стандарти, яких слід гарантовано дотримуватися на всіх рівнях соціальної політики. Перед усіма рівнями влади, рівнями соціальної політики, але особливо перед державним центром стоять завдання призупинення соціальної деградації, збереження ефективних механізмів та соціальних стандартів минулого й модернізація механізмів реалізації соціальних функцій, адаптації соціальної сфери до ринку.

На державному рівні затверджують державний бюджет, що містить і статті витрат на соціальну політику різних рівнів влади. Головну основу формування соціального бюджету становить державна власність, фінанси, майно, що перебуває в державній власності та передане відповідним органам державного управління. Найважливішою умовою ефективною соціальної політики є наповненість бюджету, повноцінна його дохідна частина, збалансованість доходів і витрат. Державні фінанси, до яких входять бюджети центрального уряду та місцевих органів влади, являють собою економічну основу, на якій тримається вся система державної участі в господарському житті країни; вони ж – найважливіший інструмент економічної політики уряду. На сьогодні через систему державних фінансів перерозподіляється від третини до половини валового національного продукту країни. Механізм цього перерозподілу (через податки й витрати) передбачає здійснення трьох головних функцій:

- 1) фінансової – забезпечення необхідних ресурсів для урядової діяльності;
- 2) економічного регулювання, коли податки й витрати використовують як важелі здійснення певних цілей економічної політики;
- 3) деякого вирівнювання доходів завдяки прогресивній системі оподаткування, а також системі трансфертних платежів бідним, безробітним, інвалідам, дітям тощо.

Здійснюючи ці функції, державна влада всіх рівнів повинна піклуватися й про те, щоб загальний рівень податків, їх структура, ступінь прогресивності, а також структура витрат і трансфертів не повинні послаблю-

вати стимули до заощаджень, інвестицій, підприємницької та трудової діяльності.

Нині параметри реалізації соціальної політики держави визначаються такими соціальними напрямками:

- політика зайнятості й соціально-трудова відносин;
- політика доходів;
- політика відтворення населення;
- політика розвитку соціальної сфери;
- регіональна соціальна політика.

Водночас проблема соціального розвитку територій за роки реформ різко загострилася. Виявилася неоднакова ступінь адаптації регіонів до нових ринкових умов при значному зменшенні обсягів державної підтримки. Посилилися відмінності між регіонами і за розміром фінансування соціальних витрат з державного бюджету й бюджетів інших рівнів, що призвело до збільшення територіальних диспропорцій у забезпеченні населення соціальними допомогою, послугами освіти, охорони здоров'я, культури. Загалом збільшилися розбіжності в забезпеченості регіонів об'єктами соціальної інфраструктури. Надмірні відмінності в якості життя населення центру й периферії, фінансово благополучних і депресивних регіонів суспільство сприймає як порушення принципів соціальної справедливості. Не завжди дотримується пропорційність у рівні економічного потенціалу й соціального розвитку регіонів, що є важливим критерієм розумної регіональної політики.

IV. Висновки

Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що соціальна політика держави є найважливі-

шим соціальним механізмом перетворення суспільства. Суб'єктами соціальної політики можуть бути: держава, саме громадянське суспільство, приватні корпорації. Вони здійснюють як профілактичний, так і компенсаційний соціальний захист, соціальну підтримку в різних сферах суспільного життя: фінансовій, промисловій, сфері послуг, екологічній, медичній, освітній. Для того, щоб населення схвалювало проведену соціальну політику, спрямовану на підвищення його рівня і якості життя, необхідно визначити та затвердити соціальні орієнтири суспільного добробуту, у тісному взаємозв'язку із соціальними інтересами населення, враховуючи можливості конкретних верств населення, ресурсні умови регіонів для надання доступних соціальних послуг.

Список використаної літератури

1. Аверин А. Н. Социальная политика государства / А. Н. Аверин. – Москва, 2002. – 354 с.
2. Гриненко А. Соціальний захист і боротьба з бідністю за умов переходу до ринку / А. Гриненко, Т. Кожан // Україна: Аспекти праці. – 2013. – № 5. – С. 47–49.
3. Державна програма охорони навколишнього природного середовища і раціонального використання природних ресурсів України (концептуальний варіант). – Київ, 2005. – 458 с.
4. Економіка України / за ред. Б. Ф. Заблоцького. – Львів : ЛБК НБУ, 2007. – 365 с.
5. Социальная политика / под ред. Н. А. Волгина. – Москва : Экзамен, 2008. – 254 с.

Стаття надійшла до редакції 15.09.2015.

Труфен А. О. Социальная политика в условиях рыночных отношений

В статье исследованы различные подходы к определению понятия “социальная политика”. Определены социальные направления реализации социальной политики государства.

Ключевые слова: политика, регион, социальная политика, рыночная экономика.

Trufen A. Social Policy In Market Conditions

In this work the different approaches to the definition of “social policy”. Determined implementation of social areas of social policy.

The concept of “social policy” today is not only scientists and practitioners, but one of common concepts also in everyday life, it describes the provision of social groups favorable social conditions. Numerous scientific studies in the field of social policy. There is considerable diversity of opinion in the interpretation of social policy among Western and Ukrainian scholars.

Summarizing it should be noted that social policy is an important mechanism of social transformation of society. As subjects of social policy may be the state, it is civil society, private corporations. They provide both preventive and compensatory social protection, social support in various areas of public life: financial, industrial, services, environmental, health, education. To approve ongoing public social policies aimed at raising its level and quality of life, the need to identify and adopt social targets public welfare, in close relationship with the social interests of the population, given the possibility of specific groups of the population, resource conditions to provide affordable regions social services.

Key words: politics, region, social policy, the market economy.

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.242.4

О. І. Кашлаковаспірант
Класичний приватний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджено сутність регуляторної політики держави у сфері підприємницької діяльності. Доведено, що її зміст розкривають через принципи. Запропоновано нові принципи законності регуляторної політики: економічної стабільності, гармонійного поєднання інтересів держави та суб'єктів господарювання, економічної доцільності та єдиного підходу.

Ключові слова: регуляторна політика держави, підприємницька діяльність, суб'єкти господарювання, державне регулювання.

I. Вступ

Формування ринкового середовища невіддільне від аналізу факторів і явищ, від яких залежатиме стійке економічне зростання. На сьогодні успішний розвиток підприємницької діяльності на пряму здатний впливати на розвиток національної економіки. Однак, не зважаючи на тривалу історію науково-прикладного аналізу розвитку підприємництва, чимало проблем, пов'язаних з його функціонуванням, залишаються відкритими. Крім того, вирішальними стають розробка, виробництво й комерційне освоєння високотехнологічної та наукомісткої продукції, використання нововведень для утримання та нарощування конкурентних переваг на ринку. Становлення й розвиток підприємництва – необхідна умова для забезпечення таких інноваційних процесів ресурсами, що призводить до структурних зрушень і якісних змін у системі ринкових відносин і фінансових механізмів, що, в свою чергу, повинно здійснюватися під чітким контролем з боку держави [1].

Утім проблема державного регулювання розвитку підприємницької діяльності є дуже актуальною. Насамперед необхідно визначити оптимальний ступінь державного втручання в підприємницьку діяльність з метою забезпечення ефективного функціонування приватного сектора економіки та збільшення ним прибутків з одночасним створенням передумов збалансованого зростання національної економіки та підвищення рівня добробуту громадян.

Широке висвітлення різних аспектів відродження й розвитку підприємницької діяльності та врегулювання відносин між дер-

жавою та бізнесом у сучасних ринкових умовах знайшли в працях відомих українських учених Л. Безчасного, З. Варналія, Л. Воротиної, А. Гальчинського, В. Геєця, Ю. Єханурова, П. Єщенка, М. Долішнього, Б. Кваснюка, Т. Ковальчука, І. Лукінова, С. Мочерного, Ю. Пахомова, В. Сизоненка, І. Сороки, А. Чухна, А. Шегди. Деякі аспекти підприємництва у своїх наукових дослідженнях також розглядають О. Беляєв, Ю. Ніколенко, В. Рибалкін, В. Савчук, О. Турчинов, А. Філіпенко, В. Черняк та ін. Серед зарубіжних фахівців, що розглядають цю проблему; – В. Агеєв, А. Бальцерович, А. Бузгалін, І. Герчикова, А. Динкін, Я. Корнаї, Е. Краснікова, В. Радаєв, В. Савченко, Ф. Шамхалов.

Критичний аналіз наукових досліджень показав, що більшість напрямів цієї сфери аналізу характеризується недостатньо комплексною та системною розробкою й вимагають подальшого теоретичного обґрунтування, узагальнення накопиченого досвіду, розробки необхідного методологічного забезпечення щодо доцільного здійснення державного регулювання підприємницької діяльності.

II. Постановка завдання

Метою статті є виділення сутності регуляторної політики держави у сфері підприємницької діяльності та основних принципів її реалізації.

III. Результати

Підприємницька діяльність відіграє особливу роль у розвитку національної економіки, створюючи інноваційне середовище, руйнуючи традиційні структури й відкриваючи шлях до ринкових перетворень, тобто саме вона є своєрідним поштовхом, здатним прискорити рух економічних процесів завдяки підвищенню ефективності діяльності кожного учасника ринкових відносин, збільшенню раціоналізаторських ідей, турбо-

тливому ставленню до власної справи та постійного оновлення матеріально-технічної бази. Досвід індустріально розвинутих країн показує, що розвиток підприємництва є необхідною умовою економічного зростання.

Проте для нормального функціонування підприємницької діяльності мають бути забезпечені такі основні умови:

- активно діюча система інфраструктурної підтримки підприємницької діяльності;
- стабілізація національної грошово-кредитної системи;
- запровадження пільгових режимів оподаткування для новостворених підприємств;
- державна фінансова й матеріально-технічна підтримка розвитку підприємницької діяльності;
- ефективний захист прав інтелектуальної власності;
- спрощення процедур державного регулювання підприємницької діяльності (зменшення кількості дозвільної документації);
- удосконалення нормативної бази щодо регулювання підприємницької діяльності та захисту законних інтересів підприємців;
- формування в суспільстві привабливого іміджу підприємництва [2].

Для того, щоб підприємницька діяльність не завдавала шкоди життю та здоров'ю населення, їх законним інтересам і умовам життя, й мають реалізовувати в правовому полі, а держава повинна здійснювати контроль за її правомірністю та законністю. Тому й виникло поняття "державне регулювання підприємницької діяльності".

Державне регулювання підприємницької діяльності є системою правових, організаційних, адміністративних і регуляторно-контролюючих заходів держави, спрямованих на створення сприятливих умов для становлення та розвитку підприємництва (сприятливого підприємницького середовища) та на його підтримку, а також управління державним сектором економіки для забезпечення ефективності й конкурентоспроможності національної економіки [3].

Державне регулювання підприємницької діяльності – це діяльність держави в особі її органів, що спрямована на забезпечення публічних інтересів шляхом використання засобів впливу на підприємницькі відносини та поведінку суб'єктів підприємництва [4].

Б. В. Соркін дає визначення поняттю "державного регулювання підприємницької діяльності" як системи правових, організаційних та регуляторно-контрольних заходів держави, спрямованих на створення сприятливого підприємницького середовища й управління державним сектором для забезпечення ефективності та конкурентоспроможності національної економіки. Це передбачає, що будь-яка сучасна стратегія регулювання господарства й підприємництва

має оперувати відповідями на запитання про те, який буде характер розподілу праці, яке місце національного (і регіонального) господарства в цьому розподілі праці, які конкурентні переваги потрібних цьому розподілу праці ресурсів і як вона може бути зрушена в необхідному напрямі, які очікувані параметри економіки України [5].

Державне регулювання підприємництва є напрямом державної політики, спрямованим на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних і неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та способом, що встановлюють Конституція та закони України.

Державне регулювання треба здійснювати за допомогою системи норм і заходів, що регламентують поведінку суб'єктів підприємницької діяльності, використовуючи як адміністративні методи впливу (закони, укази, накази, постанови, інструкції, положення тощо), так і систему економічних методів і регуляторів (податки, ціни, банківські відсотки, пільги, санкції тощо) [6].

Зокрема, один із дослідників у сфері публічного права Ю. Тихомиров стверджує, що ідея державного управління сприймають критично як зниження ролі держави в умовах формування ринкової економіки. Але жодна держава не відмовляється від управління й регулювання [7].

Необхідність державного регулювання підприємницької діяльності неодноразово підкреслювали своїх у працях учені. Так, В. Лаптев зазначає, що на початку становлення ринкової економіки передбачалося повна відмова від державного регулювання господарської діяльності, тобто запровадження процесу саморегулювання. Але згодом прийшло усвідомлення того, що державне регулювання при переході до ринкової економіки в Україні є необхідним, адже підприємницька діяльність повинна орієнтуватися не тільки на приватні інтереси, а й підкріплюватися публічними [8], що насамперед дасть змогу захистити інтереси кінцевого споживача стосовно його прагнення до отримання якісних товарів (робіт, послуг).

Отже, держава й підприємництво пов'язані між собою та мають багато спільних інтересів. Так, підприємництво потребує державної підтримки, що передбачає розробку й прийняття нормативно-правової бази, яка створить правове підґрунтя для регламентації правил економічної діяльності, її

безпеки, захисту й стабільності, функціонування монетарної системи, стабільної соціальної інфраструктури.

У свою чергу, держава потребує успішного розвитку підприємницької діяльності, оскільки ринкова система забезпечує її матеріальними ресурсами, товарами та послугами, фінансовою підтримкою державних програм – без особливих додаткових на це витрат у вигляді певних преференцій і пільг.

Державне регулювання відіграє важливу роль у функціонуванні господарського правопорядку в Україні, спрямованого на забезпечення фундаментальних суспільних благ: законність, право власності, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища тощо. Для цього необхідно врегулювати політику, що діє на всіх рівнях державного управління. Йдеться про організацію такого рівня регулювання економіки, який відповідав би якісно новим явищам, структурним зрушенням у народному господарстві України, розвитку його на шляху до цивілізованих ринкових відносин [9].

Отже, державне регулювання діяльності суб'єктів господарювання повинно здійснюватися розумно та збалансовано, тобто з урахуванням балансу публічних і приватних інтересів, що має виражатися в такому державному впливові, що надасть можливість суб'єктам підприємницької діяльності ефективно та повноцінно розвиватися, одночасно забезпечуючи публічні інтереси держави.

Зміст регуляторної політики держави у сфері регулювання підприємницької діяльності розкривають через такі принципи (Закон України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності") [10]:

- доцільність – обґрунтована необхідність державного регулювання господарських відносин з метою вирішення існуючої проблеми;
- адекватність – відповідність форм і рівня державного регулювання господарських відносин потребі у вирішенні існуючої проблеми та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив;
- ефективність – забезпечення досягнення внаслідок дії регуляторного акта максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян і держави;
- збалансованість – забезпечення в регуляторній діяльності балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян і держави;
- передбачуваність – послідовність регуляторної діяльності, відповідність її цілям державної політики, а також планам з підготовки проектів регуляторних актів,

що дає змогу суб'єктам господарювання здійснювати планування їхньої діяльності;

- прозорість і врахування громадської думки – відкритість для фізичних і юридичних осіб, їх об'єднань дій регуляторних органів на всіх етапах їх регуляторної діяльності, обов'язковий розгляд регуляторними органами ініціатив, зауважень та пропозицій, наданих у встановленому законом порядку фізичними та юридичними особами, їх об'єднаннями, обов'язковість і своєчасність доведення прийнятих регуляторних актів до відома фізичних і юридичних осіб, їх об'єднань, інформування громадськості про здійснення регуляторної політики.

В. І. Ляшенко, Н. О. Осадча пропонують доповнити законодавчі принципи принципом швидкості, який полягає у своєчасності реагування на нові зміни в законодавчій базі, принципом гнучкості (пристосування до вимог ринку) та "принципом об'єктивності" (урахування інтересів усіх суб'єктів підприємницької діяльності) [11].

Проте І. Тирпак, В. Тирпак, С. Жуков виділяють ще такі принципи, як:

- "принцип ефективності дії механізму" (тобто регулювання повинно сприяти зростанню добробуту населення, вирішенню соціальних питань, що буде адекватним розміру надходжень до бюджетів усіх рівнів);
- принцип справедливості – регуляторна політика повинна сприяти забезпеченню рівноправності всіх без винятку суб'єктів підприємницької діяльності. Цей принцип вони пропонують тісно поєднувати із принципом відповідальності за дотриманням законодавства [12].

Окремо запропоновано виділити принцип послідовності (тобто механізм регулювання повинен бути послідовним у своїх діях) та простоти (правові акти мають бути зрозумілими за змістом, легкі у виконанні) [12].

Вчені-юристи, які вивчали проблеми адміністративно-правового регулювання відносин у сфері підприємницької діяльності, виділили такі принципи:

- відкритість формування державної політики щодо підтримки та розвитку підприємництва шляхом узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін, використання механізмів зворотного зв'язку;
- гнучкість системи пріоритетів і різнобічність форм державної підтримки національного підприємництва;
- урахування національних та історичних особливостей, особливо на регіональному рівні;
- простоти, тобто спрощення державних регуляторних процедур, особливо для малого бізнесу;

- координація діяльності й чітке розмежування повноважень і відповідальності органів державної влади, які безпосередньо розглядають питання підтримки та розвитку національного підприємництва на державному, регіональному й місцевому рівнях;
- узгодженість і несуперечливість заходів щодо підтримки та розвитку підприємницької діяльності [13].

Дослідивши принципи регуляторної політики держави, ми погоджуємось з Т. О. Коломойцем, І. В. Тирпаком, В. І. Тирпаком, С. А. Жуковим щодо необхідності принципу простоти, який полягатиме не тільки в зрозумілості за змістом нормативно-правової бази й відсутності прогалин та колізій у законодавчих актах, що регулюють порядок здійснення підприємницької діяльності, а й суттєво спростить порядок здійснення регуляторних процедур, координуючи зусилля всіх учасників правового регулювання.

Крім того, пропонуємо такі принципи:

- принцип законності – регулювання повинно здійснюватися виключно в межах правового поля відповідно до законодавчих актів, у яких буде чітко визначено правовий статус усіх учасників правовідносин; їх права та обов'язки; раціональність, тобто спосіб оптимального вибору рішення;
- принцип економічної стабільності – державне регулювання повинно здійснюватися з урахуванням стану рівноваги всіх елементів економічної системи протягом певного періоду;
- принцип гармонійного поєднання інтересів держави та суб'єктів господарювання, який полягає у необхідності максимального узгодження економічних інтересів усіх учасників правовідносин;
- принцип економічної доцільності передбачає, що вартість фінансових витрат на забезпечення процедур з державного регулювання не повинна перевищувати майбутньої користі від здійснюваної діяльності та сприяти в подальшому сталій роботі всіх учасників ринку та наповненню державного та місцевого бюджету;
- принципом єдиного підходу, який полягає у забезпеченні однакового ставлення до всіх учасників ринку та відсутності дискримінації одних з них і надання певних привілеїв іншим. Це організована в певний спосіб, складна система зв'язків між усіма виробниками й споживачами суспільних благ.

IV. Висновки

Дослідивши сутність регуляторної політики держави у сфері підприємницької діяльності з урахуванням основних принципів її реалізації, ми дійшли таких висновків.

Державне регулювання підприємницької діяльності є об'єктивною потребою, що слід враховувати. На сьогодні роль держави в економічному житті суспільства суттєво посилюється, що виявляється в розробці системи нормативно-правових актів, спрямованих на регулювання ринку, підприємницької діяльності, митних правил, банківської діяльності, цін і заробітної плати, соціального захисту населення.

Державне регулювання діяльності суб'єктів господарювання повинно здійснюватися розумно й збалансовано, враховуючи баланс публічних і приватних інтересів, що передбачає такий державний вплив, який дасть змогу суб'єктам підприємницької діяльності ефективно та повноцінно розвиватися, одночасно забезпечуючи публічні інтереси держави.

Список використанні літератури

1. Самійленко А. П. Підприємництво в економічній системі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / А. П. Самійленко ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ, 2006. – 17 с.
2. Державне регулювання економіки : навч. посіб. [Електронний ресурс] / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – Київ : КНЕУ, 2000. – 316 с. – Режим доступу: <http://readbookz.com/book/110/2582.html>.
3. Калетнік Г. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Г. М. Калетнік, А. Г. Мазур, О. Г. Кубай. – Київ : Хай-Тек Прес, 2011. – 428 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1082030238731/ekonomika/derzhavne_regulyuvannya_pidpriyemnitstva.
4. Господарське право України : навч. посіб. [Електронний ресурс] / за заг. ред. проф. Н. О. Саніахметової. – Харків : Одиссей, 2005. – 608 с. – Режим доступу: <http://textbooks.net.ua/content/view/2862/25/>.
5. Соркін Б. В. Державне регулювання підприємницької діяльності в ринкових умовах: методи, засоби та цілі / Б. В. Соркін // Наукові праці МАУП. – 2013. – Вип. 1 (36). – С. 85–88.
6. Варналій З. С. Основи підприємницької діяльності : навч. посіб. [Електронний ресурс] / З. С. Варналій, В. О. Сизоненко. – Київ : Знання України, 2004. – 404 с. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/23376-1sutnst-ta-metodi-derjavnogo-regulyuvannya-pdprimnitstva.html>.
7. Господарське право [Електронний ресурс] / Д. В. Задихайло, В. М. Пашков, Р. П. Бойчук та ін. ; за заг. ред. Д. В. Задихайла, В. М. Пашкова. – Харків : Право, 2012. – 696 с. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/407-gospodarske-pravo-zadihaylo-dv.html>.

8. Лаптев В. В. Проблемы удосконалювання підприємницького законодавства / В. В. Лаптев // Правове регулювання підприємницької діяльності. – Москва, 1995. – С. 4–17.
9. Крижановська Г. О. Право на підприємницьку діяльність і правові форми державного регулювання у сфері підприємництва [Електронний ресурс] / Г. О. Крижановська // Актуальні проблеми товарознавства, торговельного підприємництва та захисту прав споживачів : матер. Міжнар. наук. практич. Інтернет-конференції: – Режим доступу: <http://www.knteu.kiev.ua/blog/read?pid=5055&uk>.
10. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11.09.2003 р. №1160-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
11. Ляшенко В. І. Цілі, завдання та принципи регуляторної політики в митній сфері / В. І. Ляшенко, Н. В. Осадча // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.; Юриспруденція. – 2014. – № 10–1. – Т. 1. – С. 221–225.
12. Тирпак І. В. Основи економіки та організації підприємництва : навч. посіб. [Електронний ресурс] / І. В. Тирпак, В. І. Тирпак, С. А. Жуков. – Київ : Кондор, 2011. – 284 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/12590605/ekonomika/derzhavne_regulyuvannya_pidpriyemnitskoyi_diyalnosti.
13. Коломоець Т. О. Адміністративне право України : підручник [Електронний ресурс] / Т. О. Коломієць. – Київ : Істина, 2008. – С. 189. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1293122255885/pravo/administrativno-pravove_regulyuvannya_galuzi_pidpriyemnistva/.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2015.

Кашлаков А. И. Теоретические основы регуляторной политики государства в сфере предпринимательской деятельности

В статье исследована сущность регуляторной политики государства в сфере предпринимательской деятельности. Доказано, что ее содержание раскрывают через принципы. Предложены новые принципы регуляторной политики: законности, экономической стабильности, гармоничного сочетания интересов государства и субъектов хозяйствования, экономической целесообразности и единого подхода.

Ключевые слова: регуляторная политика государства, предпринимательская деятельность, субъекты хозяйствования, государственное регулирование.

Kashlakov O. Theoretical Foundations of Regulatory Policy in the Sphere of Entrepreneurial Activity

In article investigated the essence regulatory policy in the sphere of entrepreneurial activity. Installed, that the state regulation of entrepreneurship is the direction of the state policy, directed on the improvement of the legal regulation in economic relations and administrative relations between regulatory authorities or other public authorities and economic entities to prevent the adoption economically impractical and ineffective regulatory acts, the reduction of state influence in the activities of business entities and the removal of hindrances to development of the business, that is done in the framework, established by the Constitution and laws of Ukraine.

It is proven, that government regulation activity of economic entities must be reasonable and balanced that is, taking into account the balance of public and private interests, it should be expressed in this state the influence that will give the opportunity to entrepreneurs effectively and fully to develop and at the same time ensuring the public interests of the state.

Found that the content of regulatory policy revealed through the principles. Examining the views of scientists over regulatory policy, selected the basic principles: the feasibility, the adequacy, the efficiency, the balancing, the predictability, the transparency and take into account public opinion.

Proposed insertion of new principles in particular: the legality, the economic stability, the harmonious unification of interests of the state and business entities, the economic feasibility and unified approach.

Key words: the regulatory policy of the state, the entrepreneurship, the business entities, the state regulation.

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”**
(фахове видання з економічних наук
Наказ МОН від 06.11.2014 р. № 1279)

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 / АТ “УкрСиббанк”

р/р 26001504757200 / ОКПО 19278502 / МФО 351005

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.