

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Журнал заснований у 1918 році

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Серія: Економіка і управління

Том 28 (67). № 1, 2017

**Київ
2017**

Головний редактор:

Царенко Оксана В'ячеславівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Члени редакційної колегії:

Клименюк Микола Миколайович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Кармазіна Наталія В'ячеславівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Ладонько Людмила Степанівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Шевченко Наталія Олександрівна – доктор наук з державного управління, доцент, професор кафедри економіки та підприємництва Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Путінцев Анатолій Васильович – кандидат економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри фінансів та кредиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Іваненко Валентина Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Сук Петро Леонідович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Іляшко Олександр Олександрович – кандидат юридичних наук, доцент, директор Навчально-наукового гуманітарного інституту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Чечель Анна Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Донецького державного університету управління.

Кураташвілі Альфред Анзорович – доктор економічних наук та доктор юридичних наук, професор, Міжнародна Академія соціально-економічних наук (м. Тбілісі, Грузія), Президент, Дійсний член Нью-Йоркської Академії наук і Академік Академії політичних наук США.

Корнєєв Володимир Вікторович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів та кредиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Каменська Тетяна Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, Голова Аудиторської палати України.

Редько Олександр Юрійович – доктор економічних наук, професор, перший проректор з науково-педагогічної роботи та академік Національної академії статистики, обліку та аудиту.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського
(протокол № 14 від 24.05.2017 року)**

Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління» зареєстровано Міністерством юстиції України (Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ серія КВ № 15716-4187Р від 28.09.2009 року)

ЗМІСТ

1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Березніченко Н.О.

ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА МОДЕРНІЗАЦІЮ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НАПРИКІНЦІ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ
(ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ ДОСВІД)..... 1

Цебро О.В.

ВЧЕННЯ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО ПРО НООСФЕРУ ЯК БАЗА ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ (НООРЕГІОНІВ)..... 5

2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Іваненко В.В., Деримедвідь О.В.

ВПЛИВ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ
НА СТАЛІЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ..... 11

Омецинська Н.В., Кльопа Ю.М.

ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ
НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ..... 17

Пазиніч О.В.

ДОСВІД СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІНОЗЕМНИХ КОРПОРАЦІЙ
В УМОВАХ МІНЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ..... 22

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Galtsova O.L.

CURRENT POLICY APPROACHES TO PRICING IN AGRICULTURE UKRAINE..... 25

Грудцина Ю.В.

ЯКІСТЬ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ..... 30

Кудін Б.П.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ
НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ..... 35

Микитенко Т.В., Ємець А.В.

НАБУТТЯ СТАТУСУ УПОВНОВАЖЕНОГО
ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ..... 39

Жук В.П., Омельченко А.С.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА..... 47

Савенко Г.Є.

ОРГАНІЧНЕ СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ЄС:
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ..... 52

4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ганущак Т.В.

ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА..... 57

Кучерина Л.А., Ткач С.С.

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА..... 63

Павлова Р.К., Тимошенко В.Ф.

МЕНЕДЖМЕНТ ЗМІН В ОРГАНІЗАЦІЇ..... 67

5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кармазіна Н.В.

СИСТЕМНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ..... 71

Ладонько Л.С., Клименко О.М., Гладун Т.В. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	79
Мітал О.Г. ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ.....	86
Shaposhnykov K.S. BUSINESS PROCESSES IN THE CORPORATE SECTOR: MANAGEMENT IN TELECOMMUNICATIONS.....	90
6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Бистряков І.К., Мороз В.В., Клиновий Д.В. РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ.....	94
Клиновий Д.В., Петровська І.О. НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В ПАРАДИГМІ ФІНАНСОМІКИ.....	105
7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Дяконенко О.І., Петровська І.О. СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ В СФЕРІ ОПЛАТИ ПРАЦІ УКРАЇНИ.....	115
8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Курінна О.В. ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	123
Міщенко Т.М. УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ.....	129
9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Царенко О.В. ДЕТЕРМІНАНТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ.....	135

CONTENTS

1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Bereznichenko N.O.

INFLUENCE OF FOREIGN INVESTMENTS ON MODERNIZATION
OF THE ECONOMY OF UKRAINE IN THE END OF XIX – BEGINNING OF XX CENTURY
(HISTORICAL AND ECONOMIC EXPERIENCE).....1

Tsebro O.V.

V. I. VERNADSKYI'S STUDIES ON THE NOOSPHERE AS A BASIS FOR INNOVATIONS
SUPPORT FOR REGIONS (NOOREGIONS) ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT..... 5

2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Ivanenko V.V., Derymedvid O.V.

IMPACT OF WORLD ECONOMIC RELATIONS ON THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF THE COUNTRY'S ECONOMY.....11

Ometsynska N.V., Klopa Yu.M.

INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS
ON THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE..... 17

Pazinich O.V.

EXPERIENCE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF FOREIGN CORPORATIONS
IN A CHANGING ENVIRONMENT OF FUNCTIONING..... 22

3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Galtsova O.L.

CURRENT POLICY APPROACHES TO PRICING IN AGRICULTURE UKRAINE..... 25

Grudtcina Yu.V.

QUALITY AND METHODS OF ITS EVALUATION.....30

Kudin B.P.

WAYS TO INCREASE THE EFFECTIVENESS OF INNOVATION MANAGEMENT
BASED ON A SYSTEMATIC APPROACH..... 35

Mikitenko T.V., Yemets A.V.

CRITERIA FOR RECOGNIZING THE STATUS OF AN AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR:
THE EUROPEAN EXPERIENCE.....39

Zhuk V.P., Omelchenko A.S.

THE ESSENCE AND FEATURES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP.....47

Savenko G.Ye.

ORGANIC FARMING IN THE EUROPEAN UNION:
DEVELOPMENT TRENDS AND REGULATORY EXPERIENCE..... 52

4. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Ganushchak T.V.

RESTORATION OF ECONOMIC GROWTH OF THE ENTERPRISE..... 57

Kucherina L.A., Tkach S.S.

ESSENTIAL CHARACTERISTIC OF ECONOMIC GROWTH OF THE ENTERPRISE..... 63

Pavlova R.K., Timoshenko V.F.

MANAGEMENT OF CHANGES IN THE ORGANIZATION..... 67

5. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Karmazina N.V.

SYSTEM-FUNCTIONAL TECHNOLOGY OF FORMATION OF THE INVESTMENT STRATEGY
OF DEVELOPMENT AT THE REGIONAL LEVEL.....71

Ladonko L.S., Klymenko O.M., Hladun T.V. PROBLEMS IN THE MANAGEMENT OF VOCATIONAL EDUCATION INSTITUTIONS: REGIONAL ASPECT.....	79
Mital O.G. INFLUENCE OF DECENTRALIZATION PROCESSES ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS.....	86
Shaposhnykov K.S. BUSINESS PROCESSES IN THE CORPORATE SECTOR: MANAGEMENT IN TELECOMMUNICATIONS.....	90
6. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Bystriakov I.K., Moroz V.V., Klynovyi D.V. DEVELOPMENT OF MECHANISMS OF MUNICIPAL MANAGEMENT OF NATURAL RESOURCES IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION OF POWER.....	94
Klynovyi D.V., Petrovska I.O. DIRECTIONS OF TRANSFORMATION OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF NATURAL RESOURCES IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION OF POWER IN THE PARADIGM OF FINANCIER.....	105
7. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Diakonenko O.I., Petrovska I.O. SOCIAL STANDARDS IN THE FIELD OF PAYMENT OF LABOR OF UKRAINE.....	115
8. MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Kurinna O.V. IMPROVING THE PERFORMANCE OF THE FINANCIAL POLICY OF THE STATE.....	123
Mishchenko T.M. IMPROVEMENT OF INTERNAL CONTROL OF A BUDGET INSTITUTION.....	129
9. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Tsarenko O.V. DETERMINANTS OF INTERNAL AUDIT TO MANAGE AND MINIMIZE THE RISKS OF BUSINESS PROCESSES.....	135

1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 334.01

Березніченко Н.О.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА МОДЕРНІЗАЦІЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НАПРИКІНЦІ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ (ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ ДОСВІД)

У статті аналізується процес імперської моделі модернізації економіки України на зламі ХІХ-ХХ століть. Підкреслюється її екзогенний, неорганічний, незавершений, а тому і глибоко суперечливий характер. Акцентується увага на необхідності вивчення досвіду першої спроби індустріальної модернізації на теренах України з метою використання позитивних його елементів в сучасних модернізаційних процесах суверенної України.

Ключові слова: іноземні інвестиції, модернізація економіки, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. На рубежі століть економіка суверенної України переживала болісний процес системної модернізації, який, за низкою ознак, схожий з процесами незавершеної індустріальної модернізації її економіки наприкінці ХІХ – початку ХХ століття.

Не зачіпаючи інших аспектів модернізаційного процесу вказаного періоду, зупинимось на ролі і фінансових механізмах залучення іноземних інвестицій у вирішення завдань імперської моделі модернізації економіки на теренах України.

Складність аналізу полягає в тому, що територіально Україна входила до складу двох імперій, які належали до країн другого ешелону модернізаційного процесу в Європі і тому здійснювала наздогоняючий тип модернізації своїх економік – імперську модель модернізації. Така модель модернізації економіки має загальні, чітко виражені характерні ознаки, які за своїм сутнісним змістом дозволяють розглядати модернізаційні процеси в обох частинах поділеної територіальної і політичної України як якісно однорідний процес. Ця однорідність прослідковується в передумовах і суб'єктах модернізаційних процесів, їхній меті, завданнях і способах їх вирішення, позитивних і негативних сторонах, протиріччях і соціально-економічних наслідках. Однак межі статті не дозволяють всебічно розгорнути і обґрунтувати цю тезу. Тому зазначимо лише, що для країн другого ешелону модернізації було характерне

швидке, форсоване проходження того шляху соціально-економічного і технічного розвитку, який країни першого ешелону долали за довгі десятиліття і навіть цілі століття. Ця стислість в часі протікання модернізаційних процесів була можлива завдяки чужому досвіду, запозиченню багатьох форм виробництва і соціальної організації, а також залученню інвестиційних ресурсів розвинутих країн першого ешелону.

Саме з цієї обставини витікає неорганічний, екзогенний, наздогоняючий, поверховий, чисто зовнішній, без відповідних адекватних змін у культурі і соціальних інститутах характер модернізаційних процесів з низькою, в кінцевому підсумку, результативністю.

Виклад основного матеріалу. В кінці 80-х – на початку 90-х років ХІХ століття відбулося помітне зростання економіки Російської імперії, яке перейшло у швидке піднесення виробництва. Це було обумовлено як внутрішніми специфічними чинниками, так і тим, що з 1895-96 років розпочалася підвищувальна фаза наступного (третього) великого циклу кон'юнктури [1].

Швидке піднесення виробництва перш за все спостерігалось у промисловості, темпи зростання якої були удвічі вищими, ніж легкої і харчової. В цьому факті проявилася виважена і далекоглядна політика і особисто графа С.Ю. Вітте, який очолював Міністерство фінансів Імперії. Економічна політика була спрямована на підтримку вітчиз-

няного виробника в стратегічних, з точки зору завдань імперської моделі модернізації, галузях виробництва (гірничої, металургійної, машинобудування, хімічної тощо). Вітге С.Ю. так сформулював завдання економічної політики в цій сфері: «Ціль захисної політики – не допустити притоку благ споживчих, які вже виробляються країнами з розвинутою промисловістю, а залучити виробничі капітали наданням їм переважних вигод» [2].

Розвиток пріоритетних галузей вимагав значних капіталовкладень, яких у Росії не було. Піднесення вказаних галузей пояснюється чітко вираженою і ефективною системою залучення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування.

З 1877 року Росія сповідувала політику митного протекціонізму. Високі митні збори сплачувалися золотом, на яке лаж становив 48%. На початку 90-х років увізне мито на імпорتنі товари становило 33%, а на окремі товари – 100% вартості. Через високі митні збори такі товари, як вугілля, текстиль, сільгоспмашини в Росії коштували у 2,3 рази дорожче, ніж у Європі, тютюн – в 6,9 разів.

Висока вартість імпортованих товарів переорієнтувала західних підприємців на ввіз капіталу, а не товарів. Така переорієнтація мала також об'єктивне підґрунтя – в Європі інтенсивно йшов процес монополізації банківської і промислової сфер, що спрягло концентрації капіталу, його переплетінню і зрощенню, що призвело до нової якості – утворення фінансового капіталу, для якого характерною ознакою є не вивіз товарів, а вивіз капіталу.

Потреби імперської модернізації економіки Росії, потенційно невичерпний ринок збуту були тими факторами, які приваблювали іноземних інвесторів.

Між тим, іноземний інвестор потребував певних гарантій прибутковості своїх інвестицій і свободи використання отриманого прибутку на власний розсуд і до того ж у твердій валюті. Все це було забезпечене економічною реформою у 1897 році. Завданням цієї реформи було зменшення державного боргу Росії, який у 1861 році у 8 разів перевищував бюджет країни. Поставлене завдання було вирішене, і в 1897 році державна скарбниця мала у своєму розпорядженні 1095 млн рублів золотом, проти 1067 млн кредитних білетів в обігу [3].

Потреба в значних фінансових ресурсах стимулювала розвиток зовнішньої торгівлі і, насамперед, експорт зерна. Роль України в цій товарній позиції була провідною. Якщо в 1861-1865 роках Україна давала 45 млн пудів зерна, що становило

60,6% від обсягу експорту його Російською імперією, то в 1891-1896 роках – 288,3 млн пудів, або 76,5% [4]. Вивіз українського зерна за кордон був забезпечений кредитною підтримкою Санкт-Петербурзького міжнародного. Північного та Російського банків для зовнішньої торгівлі, які контролювались іноземним капіталом. На їхню частину припадало 99,1% експорту зерна через Одеський порт і 100% – через Херсон та Миколаїв. Ці порти мали значні митні пільги.

Інтенсивний, експорт хліба, контрольований іноземним капіталом, сприяв активізації процесу залучення капіталу і кредитів із-за кордону, який, як вже зазначалося, будучи відносно перенакопиченим в розвинених країнах Європи, шукав прибуткового застосування. Вже в 1900 році 45% всіх капіталовкладень в російську промисловість була іноземного походження. З 1900 до 1915 року обсяг всіх іноземних інвестицій в імперії виріс з 886,7 до 2092,1 млн рублів, тобто у 2,35 рази [5].

На теренах України за участю іноземного капіталу розвивалися гірничо-металургійна, хімічна, машинобудівна та залізнична галузі. Форсована імперська модернізація вимагала заліза і палива, попит перевищував пропозицію. З 1890 до 1900 року іноземні інвестиції у гірничу промисловість збільшилися вчетверо, в металургію – у восьмеро.

Іноземні інвестори контролювали основні галузі важкої промисловості України: 90% доменного виробництва, 90% коксохімічних підприємств, 80% копалень.

Важливо підкреслити організаційний, управлінський аспект цього процесу. У розвитку капіталомісткої важкої промисловості вирішальну роль відігравали акціонерні товариства під патронатом англійського, бельгійського, французького і американського капіталів. Акціонерна форма організації несли нову економічну культуру управління, передові, на той час, методи організації праці і виробництва.

Про це свідчить той факт, що тільки в 1897-1900 роках на Півдні України вступили в дію 17 металургійних заводів. За 1886-1900 роки виробництво чавуну на Півдні виросло в 30 разів. Заводи України давали 52% всієї металургійної продукції імперії. Середня продуктивність праці на цих заводах в 1900 р. була у 6 разів вищою, ніж на металургійних заводах Уралу [6].

Розвиваючись в основному за рахунок іноземного капіталу, цей індустріальний район символізує собою зовнішню економічну залежність, у вир якої Росія втягувалася свідомо в ім'я, як це не

парадоксально виглядає, зміцнення своєї державності міжнародного авторитету, незалежності. Це може слугувати прикладом діалектичності, виваженості і збалансованості економічної політики в ім'я стратегічних інтересів держави.

Розвиток гірничорудної та металургійної промисловості давав поштовх для розвитку хімічної промисловості, як стратегічно важливої у ВПК. І ця галузь була під контролем іноземного капіталу. Частка іноземного капіталу (бельгійського, французького, німецького) в хімічній промисловості становила 90%. Бельгійські фірми «Е. Копле», «Олів'є Піст» та німецькі «Генріх Копперс і Ко», «Коллен» отримали державні контракти на будівництво печей коксування та право уловлення й утилізації побічних продуктів коксування протягом 10 років.

Дефіцит хімічної продукції дозволяв отримувати надприбутки, відкривав можливість західним інвесторам здійснювати демпінгову політику на внутрішньому ринку імперії, витісняючи вітчизняного виробника. На перший погляд, імперія несе значні збитки. Мало того, 90% продуктів коксування вивозилося до Німеччини, там перероблялося і вже з доданою вартістю поверталося до Росії. Далі митна політика здійснювалася таким чином, що вигідніше було завозити хімічну продукцію із-за кордону. Так, морський фрахт із Лондона чи Амстердаму становив 13 коп. із пуда, мито – 9 коп., тоді як доставка залізницею з Донбасу до Санкт-Петербургу – 83 коп.. Таким чином, маючи потужності для задоволення попиту на хімічну продукцію, імперія задовольняла цей попит за рахунок імпорту.

З усіх цих фактів деякі дослідники роблять висновок про недалекоглядність, залежність, не вигідність такої економічної політики уряду імперії. На нашу думку, це ще один приклад ефективною політики за обставин, коли «ціль виправдовує засоби». Така політика вирішувала принаймні два завдання імперської модернізації: перше – створювала на найновішій основі стратегічно важливу галузь національної економіки; друге – не власним коштом, а за рахунок залучення іноземного капіталу. В перспективі, вигоди явно перевищували втрати. За фактами слід бачити їхню глибинну сутність.

Високі темпи зростання індустрії, з одного боку, були забезпечені діяльністю банківської системи, з іншого – спряли її якісному розвитку і все більшому впливу на модернізаційні процеси в економіку в цілому. В роки промислового піднесення (1890-1900) банківський капітал збільшився на 60%. Йшов інтенсивний процес монопо-

лізації кредитного ринку, зрощення банківського і промислового капіталів. В об'єднаннях «Продвугілля» і «Продамет», у металургійній та цементній промисловості до 40% залученого капіталу припадало на банки [7].

За сприяння банків швидко розвивалася інфраструктура економіки, вдосконалювалася технічна база промислових підприємств. Короткострокові кредити населенню та дрібним торговцям надавалися товариствами взаємного кредиту, міськими громадськими банками, установами дрібного кредиту, кредитними та позичково-ощадними товариствами, земськими касами. Але основну масу кредитних ресурсів утримували чисельні комерційні та державні банки. І в цій сфері 75% капіталу контролювали іноземці (переважно французи та німці) [8]. В 1916 році 44% всього банківського капіталу належало іноземцям [9]. Показовою є широка диверсифікація банківських операцій.

Основними операціями банків були облік векселів, позики під заставу цінних паперів і товарів, інвестування виробництва. Стрімко розвивався фондовий ринок. З 1893 р. урядом С.Ю. Вітте було дозволено біржам здійснювати угоди на строкові цінні папери.

Таким чином, в ім'я вирішення завдання імперської модернізації (створення могутньої у військовому відношенні держави і можливості реалізації політики експансії) Росія свідомо йшла на посилення своєї економічної залежності від іноземного капіталу.

Виникає питання: чи була альтернатива такому шляху розвитку? Чи могла імперія на рубежі століть стати на шлях дійсно комплексної всеохоплюючої модернізації всіх сфер суспільного життя? Чи могла вона розраховувати на внутрішні джерела офіційного фінансування без масштабного залучення іноземного капіталу?

Потенційно могла, але ресурс часу в неї був вкрай обмеженим. Знаменита фраза графа С.Ю. Вітте: «велика країна не може чекати» [10] дає відповідь на поставлені запитання. Броненосці, потяги, гармати, рейки потрібні були імперії негайно. Так що альтернатива імперській моделі модернізації на рубежі століть була мало ймовірною.

Парадоксально, але порівнюючи досвід імперської моделі модернізації столітньої давності з нинішньою модернізацією економіки суверенної України, можна дійти висновку, що з ряду завдань, напрямків і способів здійснення вони схожі:

- з точки зору політичної – утвердження незалежної суверенної держави, забезпечення її економічної безпеки;

• з точки зору економічної – структурна перебудова економіки відповідно до світових тенденцій розвитку цивілізації на конкретному відрізку часу з вкрай необхідною потребою залучення зовнішніх джерел інвестування в пріоритетні галузі економіки;

• з точки зору соціальної – висока ціна модернізаційних процесів за рахунок руйнації основних цінностей нації, крайнього зубожіння і зростання соціальної напруги в суспільстві.

Але з точки зору виваженості і політичної волі здійснення модернізаційних процесів Україна сьогоднішня програє у всіх відношеннях,

різко контрастує своєю безпорадністю, а відтак, і результативністю здійснюваних заходів.

Висновки. В Україні, яка об'єктивно визріла для кардинальних перетворень, до сих пір не знайдено адекватних історично прогресивних форм перетворень. Політика стала домінуючим фактором перетворень, а їхнім змістом – перерозподіл власності і економічної влади. В просуванні вперед слід виходити з того, що з точки зору науково-технічної думки, технічним зразкам і господарським комплексом Україна не є відсталою країною. Обмеженими є масштаби і умови їхнього використання.

Список літератури:

1. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – С. 81.
2. Вітте С.Ю. Конспект лекцій о Народном и Государственном хозяйстве, читанных его Императорскому Высочеству Великому Князю Михаилу Александровичу в 1900-1902 гг. – СПб, 1912. – С. 139.
3. Лановик Б.Д. та ін. Історія господарства: Україна і світ: Підручник / Б.Д. Лановик, З.М. Матисякевич, Р.М. Матейко; за ред. Б.Д. Лановика / – К.: Вища школа, 1995. – С. 296.
4. Лановик Б.Д. та ін. Історія господарства: Україна і світ: Підручник / Б.Д. Лановик, З.М. Матисякевич, Р.М. Матейко; за ред. Б.Д. Лановика / – К.: Вища школа, 1995. – С. 290.
5. Мендельсон Л.А. Теория и история экономических кризисов и циклов. – М.: 1959. – С. 391-393.
6. Мендельсон Л.А. Теория и история экономических кризисов и циклов. – М.: 1959. – С. 396, 397.
7. Фин – Епотаевский Капитализм в России (1890 – 1917 гг) – М.: 1925. – С. 69.
8. Хромов П.А. Экономическое развитие России в XIX – XX вв. – М.: 1950. – С. 281.
9. Wilward A.S., Saul S.B. The Development of the Economies of Continental Europe, 1850–1914. Cambridge (Mass.), 1977. – С. 392.
10. Вітте С.Ю. Конспект лекцій о Народном и Государственном хозяйстве, читанных его Императорскому Высочеству Великому Князю Михаилу Александровичу в 1900-1902 гг. – СПб, 1912. – С. 140.

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В КОНЦЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА (ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОПЫТ)

В статье анализируется процесс имперской модели модернизации экономики Украины на рубеже XIX-XX веков. Подчеркивается ее экзогенный, неорганический, незавершенный, а потому и глубоко противоречивый характер. Акцентируется внимание на необходимости изучения опыта первой попытки индустриальной модернизации на территории Украины с целью использования положительных его элементов в современных модернизационных процессах суверенной Украины.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, модернизация экономики, социально-экономическое развитие.

INFLUENCE OF FOREIGN INVESTMENTS ON MODERNIZATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE IN THE END OF XIX – BEGINNING OF XX CENTURY (HISTORICAL AND ECONOMIC EXPERIENCE)

In the article the process of modernization of the Ukrainian economy on the break of XIX XX centuries under the monarchial modernization model is analyzed. It is underlined that it was rather external, unaccomplished and consequently deeply controversial reform. The necessity of studying of the first attempt of industrial modernization on Ukrainian terrain with the purpose of its positive elements utilization in actual modernization processes in sovereign Ukraine is stressed in the article.

Key words: foreign investments, modernization of economy, socio-economic development.

УДК 3.352

Цebro O.B.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ВЧЕННЯ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО ПРО НООСФЕРУ ЯК БАЗА ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ (НООРЕГІОНІВ)

У статті аналізуються актуальні питання вчення В.І. Вернадського про ноосферу як бази інноваційного забезпечення екологічного розвитку регіонів та сталого розвитку ноорегіонів, бо відсутність природних ресурсів можна вирішити саме за рахунок екологічних інновацій та людських ресурсів. Результатами креативного підходу науковців мають стати інноваційні рішення для людей заради їх прогресивної ролі у розвитку і вдосконаленню ноорегіонів світу, де фундаментом буде вчення В.І. Вернадського про ноосферу.

Ключові слова: інноваційне забезпечення, біосфера, ноосфера, екологічні інновації, екологічний розвиток регіонів, ноорегіони.

Постановка проблеми. Вчення В.І. Вернадського про ноосферу як база інноваційного забезпечення екологічного розвитку регіонів дуже важливе на сьогодні. Адже ми рухаємося до четвертої промислової революції за рахунок інформаційно-комунікаційних технологій, робото-технологій, біотехнологій та еко-технологій, а це несе багато викликів оточуючому середовищу та нашому суспільству. З одного боку за рахунок технологій звільняються трудові ресурси, а з іншого суспільство потребує розробки багатьох промислових процесів, виробів та послуг заради гармонійного співіснування людини та природи. У всьому світі є потреба у підвищенні ефективності функціонування регіональної господарської системи та забезпечення її конкурентоспроможності за рахунок інноваційно-інвестиційної діяльності з врахуванням екологічних потреб та потреб зайнятості населення. Розробка та задіяння інноваційної та екологічно-орієнтованої моделі регіонального розвитку сприяє гармонійному розвитку територій світу без втрат для нарощування обсягів інвестицій, товарного виробництва (робіт, послуг) з ефективним використанням інвестиційного потенціалу регіону. Крім того вона формує гармонійні підходи до сталого розвитку регіону та передумови змін складових системи регіонального управління.

Вступ. В.І. Вернадський зробив могутній внесок у вчення про ноосферу саме тим, що він виявив геологічну роль життя, живої речовини в планетарних процесах, в створенні і розвитку біосфери і всієї різноманітності живих істот в ній. Серед

цих істот він виділив людину як могутню геологічну силу. Ця сила здатна впливати на хід біогеохімічних та інших процесів в охопленому її дією середовищі Землі і навколоземному просторі. Все це середовище вельми істотно змінюється людиною завдяки її праці. Вона здатна перебудувати її згідно своїм уявленням і потребам, змінити фактично ту біосферу, яка склалася за весь час геологічної історії Землі. Люди не просто розселилися практично по всій поверхні нашої планети, освоїли глибини морів і океанів, піднялися на високі гірські вершини, освоїли атмосферу Землі і зробили перші упевнені кроки в глибини Космосу. Своєю практичною діяльністю, своєю працею вони активно і у все глибше змінюють природне середовище. Змінюється рослинний і тваринний світ, географічний ландшафт, склад і стан атмосфери і гідросфери, мікроклімат досить великих зон. Вже зараз вплив людства на природне середовище стає схожим та порівняльним з природним впливом стихійних явищ. Зміни позначаються і на самих людях, що створили грандіозну систему суспільного виробництва. Це як наслідок невідворотного закону зворотного зв'язку, що яскраво вступив у дію та має силу у колі, де є розвиток. Таким чином, соціальне життя людства все тісніше сплітається в єдину мережу з природними процесами і об'єктами, які утворюють першочергову основу його буття. Сама ця «першооснова» стає істотно іншою та на ній залишається глибокий слід людської діяльності, суспільної праці, що озброєна науковою думкою. Крім того вчені 21 століття продовжують справу В.І. Вернад-

ського заради прогресу, заради життя майбутніх поколінь, заради нашого спільного благополуччя [1, с. 111]. Отже звідси виходить і актуальність теми, бо перехід людства на новий етап цивілізаційного розвитку відображає нерівномірне інноваційне забезпечення екологічного розвитку регіонів. Крім того в умовах ринкової економіки лише обмежена кількість регіонів (ноорегіонів) досягла визначних успіхів, де поєднані відмінна екологія, успішна економіка та її науково-технологічне оновлення з становленням нових технологій виробництва.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Методологією біосферного розвитку з його подальшим переходом в ноосферний розвиток цікавив та цікавить багато вчених, а зокрема таких як: Ситника К.М., Чухна А.А., Шмигівської В.В., Амонашвілі Ш.О., Гальчинського А.С., Рибалки В.В., Федулової Л.І. та інших. В їх дослідженнях відбувається аналіз проблем біосфери та ноосфери, сталого розвитку регіонів світу та планетарного суспільства, а також його економіки. Особлива увага відводиться інноваційній складовій, трансформації біосфери в ноосферу, а також ролі науки та науково-технологічного прогресу, інноваціям в розвитку регіонів, де базою є діяльність людини та її знання, розум, інтелект, креативний і творчий підхід [9].

Метою наукового дослідження є аналіз вчення В.І. Вернадського про ноосферу як базу інноваційного забезпечення екологічного розвитку регіонів (ноорегіонів) з огляду на сучасні проблеми переходу біосфери в ноосферу.

Виклад основного матеріалу. Вчення про перехід біосфери в ноосферу – вершина творчості В.І. Вернадського. При розробці цього вчення він неминуче повинен був використовувати і синтезувати не тільки геологічний і біологічний, але також соціально-історичний матеріал. Сам термін «ноосфера», як і термін «біосфера», не належить В.І. Вернадському, який весь час остерігався засмічувати наукову літературу зайвими словами. Цей термін вперше був використаний в 1926-1927 рр. в статтях П. Тейяра де Шардена і Е. Леруа, які озвучили його після прослуханого курсу лекцій В. І. Вернадського з проблем геохімії і біогеохімії в Сорбоні в 1922-1923 рр. Проте, у редакції П. Тейяра де Шардена термін «ноосфера» мав містичний сенс. Він вживав його як синонім «царства людського розуму», пройнятого єдиним релігійним світоглядом. В.І. Вернадський почав застосовувати термін «ноосфера» лише з початку 30-х років і виключно у матеріалістичному сенсі. У В.І. Вернадського

ноосфера – це не відвернуте царство розуму, а історично неминуча стадія розвитку біосфери. Ще в 1926 р. у статті «Думки про сучасне значення історії знань» він писав: «Створена протягом всього геологічного часу, стала в своїй рівновазі біосфера починає все сильніше і глибше змінюватися під впливом наукової думки людства». Саме таку біосферу Землі, змінену науковою думкою, організовану працею і перетворену для задоволення власних потреб людства, що зростає у кількості, він і назвав згодом ноосферою. Підкреслити це дуже важливо, тому що в довідниках, енциклопедіях і в популярній літературі з'явилося багато невірних визначень цього терміну, абсолютно не відповідних поглядам В. І. Вернадського. Основи вчення В. І. Вернадського про ноосферу були закладені ще в 20-х роках. В.І. Вернадський пророчо побачив в людині умілого творця природи, покликаного в кінці кінців зайняти місце біля самого штурвала еволюції [3].

У нього була зроблена велика праця «Наукова думка як планетарне явище», згідно якого регіони та держави лише спільно можуть досягнути успіху заради всього людства. В сучасних перехідних умовах відбувається прискорення системної зміни регіонів поруч з кризою міжсистемних трансформацій, що подає знаки про якісний перехід в геологічній історії Землі та одночасно про новий стан людства, яким керує морально-орієнтований колективний Розум, а це свідчить про сталий розвиток регіонів. На базі вирішення проблем сталого розвитку регіонів відбувається економічне зростання в результаті використання досягнень науково-технічного прогресу (НТП). Крім позитивного, негативною рисою НТП є те, що засоби, які забезпечують життєдіяльність людей, трансформуються в засоби її руйнування. Деградацію біосфери передбачав В. І. Вернадський, бо порівнював такі дії людини з геологічною силою [0].

Свого часу Римський Клуб профінансував дослідження групи вчених Д. Медоуза, що видані в книзі «Межі зростання» та говорять про значні негативні явища в 2010-2020 рр., а також повний колапс у кінці ХХІ століття. І все це через жахливе забруднення водних ресурсів і довкілля, вичерпання ресурсів ґрунту і природних енергетичних джерел, що є базою сучасної цивілізації [4].

В 1987 році було проголошено концепцію сталого розвитку на засіданні Світової комісії з навколишнього середовища і розвитку, в 1992 році у Ріо-де-Жанейро на Всесвітній конференції з навколишнього середовища була прийнята кон-

цепція сталого розвитку в рамках глобалізації, а вже Кіотський протокол передбачає домовленість країн світу про становлення, розвиток і перспективи ринку права на шкідливі викиди парникових газів [6, с. 81]. Крім того на 42 сесії Генасамблеї ООН прийняли Концепцію міжнародної економічної безпеки, де не останнє місце займає екологічна складова. На сьогодні багато технологічних регіонів, а особливо Азії формують глобальну біосферу, а їх інтенсивний розвиток вимагає дедалі більше природних ресурсів і цей конфлікт може подолати лише інноваційне забезпечення.

Згідно В.І. Вернадського саме організована праця людей, а також наукові та соціальні інновації допомагають трансформувати біосферу в ноосферу. У біосфері проходить перехід сонячної енергії у біохімічну енергію живої речовини, яку ми використовуємо для матеріальних і духовних потреб, після чого відбувається найвища якісно нова форма руху матерії – соціальна. Аналіз біосферних та біохімічних процесів, що відбуваються в біосфері, а також вплив на біосферу людської діяльності, допоміг В.І. Вернадському розкрити явища, пов'язані із соціальним рухом речовини, і зробити висновок про перехід біосфери у ноосферу – сферу розуму. З таким переходом «перед людиною відкривається велике майбутнє, якщо вона зрозуміє це і не використовуватиме свій розум і свою працю на самовинищення» [10, с. 327]. Відомий вчений, чії праці привели до створення «Всесвітньої Павутини» Б. Джой, звертає увагу на особливо небезпечні наукові напрями, за якими розвиток і розповсюдження знань слід обмежити. Це – нанотехнології (розробка мікроскопічних інтелектуальних роботів) і гена інженерія. «Високі технології ставлять під загрозу існування людства». Вчений попереджає: наслідки їх застосування можуть бути набагато страшнішими від тих проблем, з якими зіткнулося людство з появою ядерної зброї [11, с. 73]. У цих умовах головним пріоритетом науки повинна бути екологічна стабілізація регіонів планети, яка так необхідна для соціального розвитку людини. Крім того в ноосфері послаблюється роль матеріального і посилюється роль духовного виробництва, нового впливу набуває розвиток продуктивних сил, зокрема продуктивної праці, основними чинниками якої є насамперед наукова, творча праця, як джерело генерування нових наукових ідей, здійснення творчих винаходів, творчої активної людини і наукового колективу тощо. Дедалі більше акумулюється розум людства, який генерує і синтезує біохімічну енергію. Ось чому звільнення людини

від рутинних технологічних дій, розвиток її творчого наукового потенціалу, максимальний вплив розуму, свободи наукового пошуку Вернадський вважав головним принципом ноосфери. Еволюційний процес при цьому створює наукову думку соціального людства як нову геологічну силу і набуває особливого геологічного значення, а біосфера трансформується науковою думкою соціального людства в ноосферу, прискорюючи свої темпи і передбачаючи планетарне планування. Концепція сталого розвитку світової економіки, її інноваційної складової, виражає глибинну сутність цих процесів, важливу роль в яких відіграє інноваційна економіка розвинутих регіонів світу, що ґрунтується на знаннях [9].

Для інноваційного забезпечення екологічного розвитку регіонів та впровадження нових технологій існують такі бар'єри: 1) недостатня законодавча та інвестиційна база для стимуляції екологічних інновацій; 2) зменшення числа компаній, у яких є бажання працювати на ринку нових екологічних технологій; 3) малий рівень доходу на душу населення, що створює додатковий попит на екологічні товари та послуги у регіонах. В той же час виникає нестача природних ресурсів та тотальне забруднення навколишнього середовища, що і рухає регіони до екологічних інновацій. А вже реконструкція, технічне переозброєння та модернізація зможе посилити екологічні інновації та складову їх розвитку, а заодно і вплив на біосферу, її перехід в ноосферу [9].

На думку В.І. Вернадського, основні передумови створення ноосфери зводяться до наступного:

1. Людство стало єдиним цілим та в історичному плані охопило всю земну кулю. Крім того абсолютно покінчило з відокремленими, мало культурними історичними областями минулого, що залежали один від одного. Зараз «немає жодного клаптика Землі, де б людина не могла прожити, якщо б це було їй потрібне». Станції на плавучих льодах Північного Льодовитого океану і станції на поверхні Антарктиди – кращий доказ справедливості цієї думки.

2. Перетворення засобів зв'язку і обміну. Ноосфера – ця єдина організована ціла сфера, всі частини якої на самих різних рівнях гармонійно зв'язані і діють погоджено один з одним. Необхідною умовою цього є швидкий та надійний зв'язок між цими частинами. Крім того матеріальний обмін між ними, що постійно супроводжується обміном інформації. Ця умова, відзначав В.І. Вернадський, в основному вже створена, хоча можли-

вості її подальшого вдосконалення далеко ще не вичерпані.

3. Відкриття нових джерел енергії. Створення ноосфери припускає таке корінне перетворення людиною природи навколо себе, що людству ніяк не обійтися без колосальних кількостей енергії. У самому кінці минулого сторіччя несподівано була відкрита нова форма енергії, існування якої передбачали небагато людей – атомна енергія, якій належить найближче майбутнє і яка дасть людству ще більшу потужність, розміри якої навряд чи ми можемо зараз передбачати. Це було написано ще в 30-х років, а зараз ми вже бачимо, як людство оволоділо атомною енергією і як розширюється з кожним роком її застосування в мирних цілях.

4. Зростання добробуту людей. Ноосфера створюється розумом і працею народних мас, а тому особлива важливість даної передумови не підлягає сумніву. Хоча це завдання, поставлене в масштабах всієї планети і далека ще від свого рішення, проте потенційні можливості для цього є вже зараз.

5. Рівність всіх людей. Охоплюючи всю планету як ціле, ноосфера по самій своїй істоті не може бути привілеєм якої-небудь однієї нації або раси. Вона справа рук і розуму всіх народів без виключення. «В даний час, писав В.І. Вернадський, – ідея рівності всього людства і рівноправ'я чорних, жовтих, червоних і білих рас пустила глибокі корні в загальну і наукову свідомість миру». Недалеко той час, коли ганебні явища колоніалізму і національно гніту назавжди зникнуть з нашої планети і в житті суспільства остаточно запанує нова епоха, яка характеризуватиметься не придушенням слабких сильними, а прагненням до мирного зв'язку людства на ґрунті економічного життя».

6. Виключення воєн з життя суспільства. У ХХ в. війна, загрожуючи самому існуванню людства, встала як найбільша перешкода на шляху до ноосфери. Звідси витікає, що без усунення цієї перешкоди досягнення ноосфери практично неможливе і, навпаки, її знищення означає, що людство зробило великий крок до створення ноосфери. Вернадський писав, що немає зараз вищого і гуманнішого завдання, чим боротьба за те, «щоб не довести людство до самознищення» [5].

До сфери розуму – ноосфери, згідно В.І. Вернадському, веде не якась відірвана від матерії, так би мовити, абсолютна думка, а реальна суспільна праця, трансформація суспільства на початках наукового управління соціальними процесами і взаєминами суспільства і природи. Становлення

ноосфери «є не випадкове явище на нашій планеті», «створення вільного розуму», «людського генія», а «природне явище, що різко матеріально виявляється в своїх наслідках в навколишньому людину середовищі» («Роздуми натураліста», 1975 р.). В.І. Вернадський, виходячи з аналізу історії Землі, рахував настання такого етапу в розвитку нашої планети неминучим. У світі сучасного стану речей ми тепер знаємо: це може відбутися тільки за тієї неодмінної умови, що людство перегородить терористичним силам шлях до розв'язування термоядерної війни, яка може привести до самознищення людства. Втім, з властивою. І. Вернадському прозорливістю він попереджав про цю небезпеку ще в перших десятиліттях ХХ ст. Ноосфера, по думці В.І. Вернадського, – це нова геологічна оболонка Землі, що створюється на наукових підставах. «Наукова думка, – писав він, – охопила всю планету, всі на ній держави, що знаходяться. Усюди створилися численні центри наукової думки і наукового пошуку. Саме це і є перша та основна передумова переходу біосфери в ноосферу». В.І. Вернадський відзначав, що в даний час потужність наукового знання використовується ще не повною мірою, оскільки частогусто «соціальна відсталість заважає проявитися змінам, що здійснюється, в їх реальній силі. Але тут на допомогу науці приходить друга провідна сила сучасності, що перетворює біосферу в ноосферу, – народні маси. Завдяки діяльності народних мас на нашій планеті відбуваються революційні перетворення соціальних відносин, що жили себе, в небачених раніше масштабах і глибині. У сучасну епоху вперше в історії людства інтереси народних мас – всіх і кожного – і вільної думки особи визначають життя людства, є мірилом його уявлень про справедливість. Ноосфера є результатом дії двох найбільших революційних процесів сучасності, що злилися в єдиний потік: у області наукової думки, з одного боку, і соціальних відносин – з іншою. Тому створення ноосфери можливо лише як наслідок міцного союзу тих сил, які є основою цих процесів, тобто союзу науки і людей. Той стан людського суспільства, яке він називав ноосферою, на думку Вернадського, тільки зароджується. Його розквіт наступить тільки тоді, коли стане можливим засноване на наукових знаннях свідоме управління суспільними процесами і взаємодією суспільства і природи в глобальному масштабі. Становлення ноосфери, по В.І. Вернадському, – процес тривалий, але ряд учених вважають, що людство вже вступило в період ноосфери, хоча багато хто вважає,

що поки про це говорити рано, оскільки те, що зараз відбувається у взаємодії людини і природи, важко зв'язати з настанням епохи розуму. Проте прогрес людського розуму і наукової думки ноосфери не викликає сумнівів: вони вийшли вже за межі біосфери Землі, в Космос і глибини літосфери. На думку багатьох учених – ноосфера в майбутньому стане особливою областю Сонячної системи. «Біосфера перейде так чи інакше, рано чи пізно в ноосферу. На певному етапі розвитку людина вимушена узяти на себе відповідальність за подальшу еволюцію планети, інакше у нього не буде майбутнього», – затверджував В. І. Вернадський. Всякий опір настанню періоду ноосфери, тобто періоду, коли людство за допомогою науки навчиться свідомо управляти природними і соціальними процесами, вважав В.І. Вернадський, повинно бути і буде подолано тому, що настання цього етапу витікає, як він затверджував, зі всього минулого розвитку життя і єдиний можливий шлях подальшого продовження цього розвитку вже на його людській, соціальній стадії.

Висновки. Аналіз показав, що зараз під час четвертої промислової революції відбувається потужний ривок біосфери до ноосфери і це сприяє інноваційному забезпеченню екологічного розвитку регіонів (ноорегіонів), де інформація, креативність і знання утворюють синергію позитивних змін задля утворення інтелектуального капіталу. Сучасні ноорегіони світу розвиваються саме в бік екології, а їх інноваційна економіка заснована на знаннях ототожнюється з майбутньою глобальною ноосферною економікою планетарного суспільства. Творча праця людини стає домінуючою перспективою екологічного розвитку регіонів. Науково-технічний прогрес рухається по висхідній лінії, де перехід до 6 і 7-го тех-

нологічних укладів сприятимуть поглибленню технологічного «вибуху», який уже зараз відбувається, винаходу і впровадженню нанотехнологій та ноотехнологій, радикальність дії яких створює синергічний ефект, направлений на розв'язання проблем жахливого забруднення довкілля, вичерпаних ресурсів землі та природних енергетичних джерел, які на нас чекають в недалекому майбутньому та повного колапсу всього людства з великим вимиранням. Значному інноваційному та екологічному розвитку ноорегіонів допоможе використання ноотехнологій, до яких відноситься група квантових способів життєзабезпечення людей без біосферних пошкоджень [9]. Ноотехнології, на нашу думку, є інноваційним потягом у побудові ноосфери В.Вернадського, системним спрямуванням побудови нооекономіки в ноорегіонах, в яких життєзабезпечення буде здійснюватися без пошкодження довкілля і загрози для здоров'я людей, і ноосупільства, заснованого на діяльності розумних інноваторів та творчих особистостей, що будуть розвиватися в гармонії з біосферою [9].

Отже вчення В.І. Вернадського про ноосферу є базою для інноваційного забезпечення екологічного та сталого розвитку ноорегіонів, бо відсутність природних ресурсів можна вирішити саме за рахунок екологічних інновацій та людських ресурсів. Результатами креативного підходу науковців мають стати інноваційні рішення для людей заради їх прогресивної ролі у розвитку і вдосконаленню ноорегіонів світу, де фундаментом буде вчення В.І. Вернадського про ноосферу. Крім того це допоможе людству жити з високодуховними цілями, де метою буде не нажива, а підвищення духовності та якості життя у всіх регіонах нашої планети.

Список літератури:

1. Ситник К.М. Володимир Вернадський і Академія // К.М. Ситник, В.В. Шмиговська. – К. : Наук. Думка, 2006. – С. 312.
2. Чухно А. Науково-технологічний розвиток, як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії / А. Чухно // Економіка України. – К. : Преса України, 2008. – №1. – С. 12-22.
3. Наукова думка як планетне явище / Вернадський В.І. М., 1989.
4. Медоуз Д.Х. Пределы роста. Доклад по проекту Римского клуба «Сложное положение человечества» // Медоуз Д.Х., Медоуз Д.Л., Рандерс И., Бернс В.В. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1991 // За пределами роста. М.: Прогресс, 1994.
5. Баландін О.К. Вернадський: життя, думка, безсмертя. – М., 1988.
6. Бичко І.В., Бойченко І.В., Бойченко М.І. «Філософія: підручник». – Київ: Либідь, 2001 р., 390 с.
7. Вернадский В.И. – Москва: издательский дом «Центр», 1998 г., 780 с.
8. Вернадский В.И. Избранные труды по истории науки. – М.: Наука, 1990. 359 с.
9. Сокурєнко П.І., Авраменко І.М., Третяк О.М. Вчення В.І. Вернадського про Ноосферу в контексті інноваційного розвитку світової економіки. – Хм.: Вісник Хмельницького національного університету 2011, № 3, Т. 3.

10. Гальчинський А. Принципи ноогенезу в контексті вченого В. Вернадського / А. Гальчинський // Економіка України. – К. : Академія, 2005. – С. 620.

11. Вернадский В.И. Философские мысли натуралиста. – М. : Наука, 1988. – С. 520.

УЧЕНИЕ В. И. ВЕРНАДСКОГО О НООСФЕРЕ КАК БАЗА ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ (НООРЕГИОНОВ)

В статье анализируются актуальные вопросы учения В.И. Вернадского о ноосфере как базы инновационного обеспечения экологического развития регионов и устойчивого развития ноорегионов, ибо отсутствие природных ресурсов можно решить именно за счет экологических инноваций и человеческих ресурсов. Результатами креативного подхода ученых должны стать инновационные решения для людей ради их прогрессивной роли в развитии и совершенствованию ноорегионов мира, где фундаментом будет учение В.И. Вернадского о ноосфере.

Ключевые слова: инновационное обеспечение, биосфера, ноосфера, экологические инновации, экологическое развитие регионов, ноорегионы.

V. I. VERNADSKYI'S STUDIES ON THE NOOSPHERE AS A BASIS FOR INNOVATIONS SUPPORT FOR REGIONS (NOOREGIONS) ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT

The article considers topical issues related to V.I. Vernadskyi's studies on the noosphere as a basis for innovations support for regions environmental development and sustainable development of the nooregions, because the lack of natural resources can be solved precisely at the expense of environmental innovations and human resources. The results of the creative approach of scientists must be innovative solutions for people for their progressive role in the development and improvement of the nooregions of the world, where the foundation will be the doctrine of V.I. Vernadsky about the noosphere.

Key words: innovations support, biosphere, noosphere, environmental innovations, regions environmental development, nooregions.

2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

Іваненко В.В., Деримедвідь О.В.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ВПЛИВ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

У статті розглядаються теоретичні та практичні підходи до сталого розвитку економіки України та вплив зовнішньоекономічної складової на ефективне функціонування соціально-економічної системи країни. Проаналізовано вплив зовнішньоекономічної діяльності на макроекономічні показники та на окремі сектори економіки. Обґрунтовано, що ефективний розвиток країни не можливий без участі в системі світогосподарських зв'язків через активну зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання за підтримки держави.

Ключові слова: сталий розвиток, світогосподарські зв'язки, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародні інвестиційні процеси, зовнішня торгівля, зовнішній борг, міжнародний режим.

Постановка проблеми у загальному її вигляді. На ефективну реалізацію соціально-економічної політики країни безпосередній вплив мають позиції країни в системі міжнародного поділу праці, що визначаються її світогосподарськими зв'язками. Відповідно, сталий розвиток економіки країни та окремих регіонів неможливий без ефективної зовнішньоекономічної діяльності. В той час, коли Україна займає неналежне місце в міжнародному поділі праці, коли структури економіки не відповідає ресурсному потенціалу, якість продукції значною мірою поступається зарубіжним аналогам, сальдо платіжного балансу є нестабільним, зовнішньоекономічна політика країни, повинна орієнтуватись на вирішення зауважених проблем. Потрібно визначити шляхи використання можливостей країни щодо ефективної реалізації зовнішньоекономічних зв'язків та їх впливу на сталий розвиток економіки держави.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. У контексті розв'язання науково-прикладної проблеми слід вказати на доцільність використання наукових доробок зарубіжних дослідників, а саме: А. Моррісон, П. Бимиш, Л. Радеба, С. Л. Соркін, Б. М. Смітєнко. Значну увагу даній проблематиці приділяли і приділяють вітчизняні вчені, такі як: В. В. Козик, Ю. Г. Козак, А. С. Філіпенко, В. А. Вер-

гун, О. П. Гребельник, А. І. Кредісов та інші. Водночас є недостатнім дослідження впливу зовнішньоекономічних зв'язків на окремі сектори економіки та на макроекономічну стабілізацію в цілому.

Метою статті є визначення впливу участі країни, зокрема України, у системі світогосподарських зв'язків на економіку та обґрунтування шляхів ефективного використання зовнішньоекономічної діяльності в реформуванні соціально-економічної сфери на шляху сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна країна повинна виробляти і здійснювати таку стратегію своїх зовнішньоекономічних відносин, яка б, з одного боку, стимулювала власний (внутрішній) економічний розвиток, а з другого боку, мінімізувала б можливий негативний вплив світових кризових явищ на вітчизняну економіку.

Саме тому об'єктивною необхідністю в сучасних умовах історичного розвитку є вдосконалення регулювання зовнішньоекономічних відносин. Це обумовлюється високим рівнем сучасної глобалізації і створенням системи суттєвої залежності економіки кожної країни від загальносвітових економічних процесів. Цей постулат необхідно враховувати в економічній стратегії розвитку України та в реформуванні її соціально-економічної сфери.

Україна має широкий спектр договірних відносин, що формує її міжнародний режим – принципи та правила поведінки у взаємовідносинах з іншими країнами. Україна є членом міжнародних регіональних союзів, міжнародних організацій, двосторонніх договірних відносин, які визначають можливості участі в системі світо господарських зв'язків, що реалізуються через зовнішньоекономічну діяльність.

Необхідно враховувати величезне значення, яке має зовнішньоекономічна діяльність в системі економічного розвитку і оцінити її вплив на сталий розвиток. Світовий досвід свідчить про увагу до зовнішньоекономічної діяльності з боку вчених і практиків ще з давніх часів і до сьогодні.

Слід зауважити, що в економічній теорії є багато визначень характерних рис сталого розвитку. Не вдаючись до їх аналізу, скажемо лише, що сталий розвиток характеризується деякою системою показників стану економіки, причому основні із них, які характеризують і економічні зростання, і економічну кризу, в принципі, однакові, різниця полягає лише в їх абсолютних значеннях, або характеристиках.

Серед таких основних економічних показників можна визначити:

- бюджетний дефіцит, або відповідність витрат фінансовим можливостям країни, регіону, конкретного підприємства;
- ефективність банківської системи та стан державного боргу;
- зростання (або падіння) ВВП країни, що обумовлюється рівнем зростання (або падіння) реального сектора економіки;
- показники соціального розвитку, а саме, рівень безробіття, рівень зарплат і пенсій відносно прожиткового мінімуму, рівень умов (комфортності) життя, включаючи благоустрій територій та стан охорони (збереження) навколишнього природного середовища;
- інвестиційна активність, в т.ч. з боку зарубіжних інвесторів та інші.

Треба зауважити, що сталий розвиток економіки може мати місце при позитивному значенні (характеристиках) усіх основних економічних показників, так і навіть деяких з них. Негативне значення любого із визначених економічних показників розвитку вже свідчить про певну економічну нестабільність або кризовий стан. І вихід із економічної кризи (її подолання) настає тільки при досягненні економічного прийнятних, з точки зору економічної теорії, значень (характеристик) усіх визначених економічних показників розвитку країни.

Основна ознака сталого розвитку держави це спроможність забезпечити ефективний соціально-економічний розвиток як завдяки ресурсам, які держава сама заробляє і виробляє, а також за рахунок зовнішньоекономічних зв'язків.

Відповідно, основними характеристиками ефективного соціально-економічного розвитку є: стабільне зростання валового внутрішнього продукту (що забезпечується першу чергу, ефективним розвитком промислового комплексу); забезпечення на цій основі максимальної трудової зайнятості, достатньої оплати праці, достатнього пенсійного забезпечення та усіх соціальних витрат, включаючи соціальну допомогу (захист) соціально вразливим верствам населення; забезпечення ефективного функціонування соціального сектора держави, включаючи усі напрямки задоволення особистих потреб громадян, країни; забезпечення екологічності функціонування усіх галузей економіки і загальну охорону (зберігання) навколишнього природного середовища.

На основі аналізу згаданих макроекономічних показників можна сформувати основні напрямки ефективного розвитку економіки країни. Як свідчать дані Державної служби статистики України з 2010 року по 2016 рік ВВП у фактичних цінах зростає, але зважаючи на рівень інфляції, який щороку збільшувався, стверджувати, що для економіки України характерний сталий розвиток, на нашу думку, не доречно [8].

Щодо рівня зростання ВВП та стану суспільного, в першу чергу промислового виробництва, то незважаючи на те, що рівень ВВП країни дещо зростає, все ж, за цим показником (особливо при розрахунку на душу населення) Україна ще далеко відстає від рівня навіть деяких сусідніх держав. Причина полягає, в основному, в недостатньо ефективному розвитку реального сектора економіки країни, в першу чергу промисловості, а наслідком такого становища є суттєві проблеми соціального характеру.

Протягом значного періоду часу мало місце і зараз часто продовжується скорочення доходів підприємств від реалізації продукції реального сектора економіки. Причини цього: загальна неконкурентно-спроможність підприємстві продукції; продовження випуску продукції, яка не користується попитом, і обумовлені цим неефективної витрати, в т.ч. на утримання найманих робітників. Відомо, зокрема, що близько 50 % валового внутрішнього продукту України отримує за рахунок експорту. А яка зараз ситуація з українським експортом відомо: дві третини

українського експорту – це продукція металургійної та хімічної промисловості, агропромислового комплексу і лише незначна частка – продукція машинобудування. Треба відзначити, що більшість з продукції, що спрямована на експорт ще недостатньо конкурентоспроможна на світовому ринку.

Взагалі, треба відмітити суттєву залежність економіки країни від зовнішніх поставок продукції, яка або недостатньо виробляється в країні, або переважає за якісними показниками неконкурентоспроможну вітчизняну продукцію, або взагалі не виробляється вітчизняними виробниками, які з об'єктивних, а частіше із суб'єктивних, причин припинили конкуренцію з імпортними надходженнями на внутрішній ринок.

Важливим напрямком управлінської діяльності щодо сталого розвитку країни, з нашої точки зору, є розвиток зовнішньої торгівлі. Ми пропонуємо розглядати цей термін «зовнішня торгівля» як деяку об'єднуючу категорію, яка включає в себе створення інноваційних підприємств, які виробляли б інноваційну, конкурентоздатну на світовому і внутрішньому ринках продукцію. На цій основі може формуватися експортний і імпортний потенціал реального сектора економіки, створюватися нові робочі місця і підвищуватися рівень життя населення.

Ми вважаємо необхідним проводити політику «концентрованого» вирішення цього питання і тому пропонуємо спрямувати усі зусилля (можливості) держави і усі ресурси на розвиток реального сектора економіки. І починати розвивати інноваційне виробництво необхідно з номенклатури сучасного імпорту (критичного і некритичного). Основним першочерговим завданням при цьому повинна бути мінімізація зовнішньоекономічної залежності країни. Мінімально необхідні витрати держави повинні бути спрямовані на забезпечення поточної життєдіяльності економіки, а усе інше – лише на розвиток виробничої сфери на інноваційній основі.

В сучасних умовах в країні повинні проводитися дійові економічні реформи, які б сприяли економічному розвитку і стали б запорукою антикорупційної діяльності. Ті реформи, що проводяться зараз, негативно, в значній мірі, оцінюються науковцями та підприємцями і населенням.

З нашої точки зору, реформи в різних сферах економіки повинні, в першу чергу, мати не нагромаджувальний характер (максимальне збирання коштів до бюджету), а бути стимулюючим фактором для розвитку виробничої і соціальної сфери

та творчої діяльності населення. Тобто, необхідно кардинально змінити ідеологію реформування економіки та соціальної сфери.

Наприклад, усім зрозуміло, що необхідно суттєво реформувати зміст податкової політики, тобто проводити податкову реформу. Але, основним завданням, при цьому, повинен бути не збір коштів (податків, платежів, штрафів тощо), а створення умов (можливостей) і зацікавленості для їх зароблення усіма підприємствами і усіма прошарками населення. Тоді і зростуть обсяги надходження до бюджету, тоді і можна буде переходити до вирішення інших, безумовно важливих завдань. Але тільки після того, як запрацює на достатньому рівні реальний сектор економіки.

Саме в складі реального сектора економіки доцільно розглядати зовнішньоекономічну діяльність країни, як ефективного фактору забезпечення стабільного державного розвитку.

Як зауважувалось, в основі зовнішньоекономічної діяльності країни безумовно лежить зовнішня торгівля, а в її основі, відповідно, – експортно-імпортна діяльність.

Відомо, що важливий вплив на ефективний розвиток економіки країни та зовнішньоекономічної діяльності має банківський сектор. Доцільно розглянути стан банківської системи України та державного боргу країни. На жаль, необхідно відмітити слабкість та недостатню ефективність банківського сектора України, який визначається хибною кредитною політикою та корупційністю при використанні банківських активів. Відомо, зокрема, що вітчизняні банки явно недостатньо якісно кредитували реальний сектор економіки (відмова від довгострокового кредитування, завищені позикові ставки тощо), надаючи перевагу уявним надприбутковим проектам, які, як правило, не виправдовували очікувань і вели до марнотратства і втрати вкладених грошей; до 20 % загальної кількості кредитів і позик надавалися, як виявлялося пізніше, неплатоспроможним позичальникам, в т.ч. фізичним особам, які ці позики використовували у власних цілях і не повертали. Можливо, така кредитна політика здійснювалась банками не тільки із-за некомпетентності власного керівництва і фахівців, а і з інших причин? Відомі також непоодинокі факти тіньового використання великих обсягів коштів, які спрямовувалися на рекапіталізацію банківського сектора державою, і коштів отриманих Урядом України у вигляді позик та кредитів від міжнародних фінансових організацій та окремих держав. Часто така державна допомога надавалась приватним бан-

кам, які самі, в першу чергу, повинні були відповідати за своє фінансове становище.

Паралельно з розглядом банківського сектора, потрібно було б спинитися на проблемі зовнішнього боргу держави, яка полягає в тому, що держава звертається до зовнішніх запозичень. Те ж саме, роблять і окремі приватні господарські структури (банки, корпорації). За даними Національного банку України Валовий зовнішній борг України перед іноземними кредиторами станом на 01.07.2017 р. становив 114 млрд. 8136 млн. дол. США. Державний зовнішній борг відповідно – 7 млрд. 315 млн. дол., борг перед МВФ за СПЗ становить 1 млрд. 709 млн. дол. [9].

Орієнтуючись на постійні державні запозичення у міжнародних фінансових інституціях, особливо в МВФ Україна повинна виконувати умови щодо проведення реформ у соціально-економічній сфері. Деякі з них не відповідають можливостям та умовам сучасного стану розвитку або йдуть у супереч політичним інтересам.

При умові, що усі ці борги використовувалися б раціонально, тобто забезпечували б реструктуризацію і інноваційний розвиток економіки, то такі запозичення були б виправдані і їх обслуговування не було б такою болючою проблемою, яка стоїть перед країною зараз.

На нашу думку, політика щодо зовнішніх запозичень не є обґрунтованою, бо основна частина кредитів спрямовується поза реальним сектором економіки і виникають проблеми щодо обслуговування державного боргу.

Недоліки у функціонуванні реального сектора економіки суттєвим чином обумовлюються соціальні проблеми, які мають місце в країні. Зокрема, це наявність значної кількості безробітних та працівників, що працюють в режимі неповної зайнятості, що обумовлюється падіння продуктивності праці в загальнодержавному масштабі, скорочення доходів населення та зниження його купівельної спроможності (наявність значної частки населення, що існує на межі бідності).

Загальна нестача фінансових ресурсів обумовлює суттєвий інвестиційний дефіцит.

В сучасних умовах не можна визнати достатню в Україні інвестиційну активність, в т.ч. з боку іноземних інвесторів. Між тим, залучення в економіку держави іноземних інвестиційних ресурсів є звичайно більш ефективним, ніж отримання різних позик та кредитів від міжнародних фінансових організацій та корпоративних приватних структур. Тому важливе значення держава пови-

нна приділяти створенню в країні привабливого інвестиційного клімату.

Першочергово економічна політика держави щодо інвестування повинна бути спрямована, як зауважувалось, на підтримку розвитку реального сектора економіки, розширення виробництва продукції та послуг з тим, щоб збільшувати кількість робочих місць і дати можливість і підприємствам, і їхнім працівникам власними зусиллями підвищувати рівень своєї платоспроможності (покращувати фінансовий стан підприємств і рівень життя населення), що можливо лише на основі залучення інвестицій, зокрема іноземних.

Не зупиняючись на різних практичних шляхах можливої реалізації такої політики, треба ще раз підкреслити роль в ній ефективної зовнішньоекономічної діяльності. Необхідно, всіяко підвищувати експортний потенціал вітчизняної економіки, максимально збільшувати експорт і, паралельно, збільшувати обсяги реалізації на внутрішньому ринку власної конкурентоспроможної (високоякісної, тієї, що годиться на експорт) продукції. Звичайно, при імпортозаміні мова йде лише про продукцію некритичного імпорту і частково критичного в тому разі, якщо можна в якихось обсягах задіяти власні джерела альтернативного виробництва, наприклад, нетрадиційні джерела виробництва енергії.

Таким чином, зовнішньоекономічна політика, зокрема, в частині формування оптимального експортного потенціалу та імпортозаміщення, скорочення запозичень за рахунок власного економічного розвитку і зростання власних фінансових можливостей та залучення прямих іноземних інвестицій, є одним із вирішальних аспектів загальної політики реформування соціально-економічної сфери та сталого розвитку.

Висновки. Отже, з нашої точки зору, основна суть реформування соціально-економічної сфери в державі повинна зводитися до наступного.

Оптимізація потреб юридичних (державних) і фізичних осіб з метою визначення раціональних обсягів фінансових витрат, необхідних для забезпечення їх життєдіяльності на оптимально-мінімальному рівні. Мова йде, зокрема, про усі бюджетні напрямки витрат, про недопущення марнотратства, яким, повинні бути визнані усі витрати державного бюджету, не спрямовані на забезпечення життєдіяльності і на розвиток реального сектора економіки.

Розробка (в т.ч. на основі застосування методів планового регулювання) і реалізація на загальнодержавному рівні обґрунтованих економічних

важелів щодо забезпечення пропорціонального економічного розвитку шляхом законодавчого і нормативного впливу на господарські управлінські рішення окремих суб'єктів ринкової економіки. Ми вважаємо, що необхідно широко застосувати нормативний і балансовий методи при прийнятті управлінських рішень в господарюванні.

Рационалізація формування і функціонування банківської системи в напрямі її спрямування на підтримку розвитку реального сектора економіки і гарантованого безпроблемного обслуговування окремих клієнтів (індивідуальних вкладників) з метою поновлення довіри до банків і залучення на цій основі додаткових вкладів для послідуєчого кредитування виробництва.

Розвиток економіки в цілому і кожного підприємства, зокрема, виключно, на інноваційній основі з метою створення конкурентоспроможного вітчизняного виробництва продукції і послуг, які користувалися б попитом на внутрішньому і

зовнішньому (світовому) ринках. На цій основі необхідно збільшувати обсяг експорту і імпортозаміни, раціоналізувати торговельну політику.

Формування привабливого інвестиційного клімату на основі державного законодавства з метою залучення в Україну іноземних інвесторів, краще з прямими інвестиціями, особливо щодо ввезення в Україну нової техніки, новітніх технологій, а також утворення сучасних спільних підприємств для спільного виходу на світовий ринок.

Необхідно, щоб цілеспрямовано і наполегливо діяли не тільки органи управління, а й керівники усіх первинних суб'єктів народного господарства, кожний конкретний працівник. Це означає, що в межах державної соціально-економічної політики, кожне підприємство повинно проводити власну політику, в т.ч. в частині зовнішньоекономічної діяльності, яка б сприяла б ефективному розвитку суб'єктів господарювання та сталого розвитку економіки України.

Список літератури:

1. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.]. – 4-е вид., переробл. і допов. – К.: Центр учб. л-ри, 2013. – 452 с.
2. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Сіваченко І. Ю. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2016. – 792 с.
3. Козак Ю. Г. Світова економіка [Навчальний посібник] / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової. – К.: ЦУЛ, 2010. – 326 с.
4. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність. Навч. посіб./ 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.
5. Смитиенко Б. М. Внешнеэкономическая деятельность : [учебник] / Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелов. – [6-е изд.] – М. : Academia, 2009. – 304 с.
6. Соркин С. Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка : моногр. / Соркин С. Л. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 130 с.
7. Beamish Paul W., Morrison Allen, Rosenzweig Philip M. International management. – 3. ed. – Boston, Mass. etc.: Irwin: McGraw-Hill, 2007. – 604 p.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Національний банк України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

ВЛИЯНИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В статье рассматриваются теоретические и практические подходы к устойчивому развитию экономики Украины и влияние внешнеэкономической составляющей на эффективное функционирование социально-экономической системы страны. Проанализировано влияние внешнеэкономической деятельности на макроэкономические показатели и на отдельные секторы экономики. Обосновано, что эффективное развитие невозможно без участия в системе мирохозяйственных связей через активную внешнеэкономическую деятельность субъектов хозяйствования при поддержке государства.

Ключевые слова: устойчивое развитие, мирохозяйственные связи, внешнеэкономическая деятельность, международные инвестиционные процессы, внешняя торговля, внешний долг, международный режим.

IMPACT OF WORLD ECONOMIC RELATIONS ON THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY'S ECONOMY

The article deals with theoretical and practical approaches to the sustainable development of the Ukrainian economy and the influence of the foreign economic component on the effective functioning of the country's socio-economic system. The influence of foreign economic activity on macroeconomic indicators and on separate sectors of the economy is analyzed. It is substantiated that effective development of the country is impossible without participation in the system of world economic relations through active foreign economic activity of business entities with the support of the state.

Key words: *sustainable development, world economic relations, foreign economic activity, international investment processes, foreign trade, external debt, international regime.*

Омецинська Н.В., Кльопа Ю.М.

Навчально-науковий інститут економіки, управління та природокористування
Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

У статті визначено суть та основні проблеми транснаціональних корпорацій (ТНК). Проаналізований сучасний стан та перспективи розвитку функціонування транснаціональних корпорацій. Значна увага приділена особливостям діяльності ТНК на українському ринку, відзначена їх важлива роль у формуванні стратегії розвитку національної економічної системи. Наведено приклади позитивного та негативного впливу функціонування ТНК на економічний розвиток України. Виявлено головні проблеми, які існують в Україні щодо розширення діяльності ТНК. Запропоновано шляхи мінімізації негативного впливу транснаціональних корпорацій на державному рівні.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, економічна система, економічний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та практичних питань функціонування ТНК здійснили відомі іноземні та вітчизняні вчені Дж. Даннінг, Ю. Козак, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, М. Портер, О. Рогач, О. Шнирков, С. Хаймер, С. Якубовський. Різні аспекти діяльності ТНК та їх вплив на українську економіку досліджували Т. Паневник, Я. Жаліло, Н. Болгарова, В. Македон, В. Мотриченко, М. Овчарук, Л. Шабаліна та інші вчені. Проте динаміка транснаціональних процесів зумовлює необхідність подальших досліджень для пошуку шляхів ефективної взаємодії транснаціональних корпорацій і національної економіки в сучасних умовах господарювання.

Мета статті – аналіз діяльності транснаціональних корпорацій в Україні та визначення їх впливу на розвиток вітчизняної економіки в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до офіційного визначення Конференції ООН з торгівлі та розвитку, Транснаціональні корпорації це – міжнародні підприємства, що об'єднують юридичних осіб будь-якої організаційно-правової форми діяльності в двох чи більше країнах, які проводять єдину економічну політику та загальну стратегію завдяки одному чи кільком центрам прийняття відповідних.

Головною метою діяльності є ТНК отримання максимального прибутку за рахунок дешевої сили ресурсів виробництва, тобто робочої сили й сировини, доступ до ринків збуту та зменшення

ризиків за рахунок послаблення залежності від кон'юнктури ринку в певній країні.

Транснаціональною називається компанія: яка володіє дочірніми компаніями в двох або більше країнах світу незалежно від їх юридичної форми або сфери діяльності; яка має таку систему прийняття рішень, котра дозволяє проводити узгоджену політику та загальну стратегію з одного або кількох центрів; дочірні компанії якої так пов'язані між собою за рахунок відносин власності або іншим шляхом, що кожна з них може впливати на діяльність інших компаній (зокрема, мати доступ до їх інформації та ресурсів) і розділяти з ними відповідальність.

На ТНК припадає основна частина прямих іноземних інвестицій, вони контролюють 40% промислового виробництва світу та половину міжнародної торгівлі. Кожного року підприємства ТНК виробляють продукцію на суму, яка перевищує 6 трлн. дол. На ТНК працює кожний десятий зайнятий у світі, крім сільського господарства. 500 найпотужніших ТНК реалізують 80% усієї виробленої продукції електроніки і хімії, 95% фармацевтики, 76% продукції машинобудування [2, с. 294].

В деяких галузях визначається також наступне: щорічний обсяг продажу транснаціональних компаній має перевищувати 100 млн. дол., або понад 25%, а безпосередня діяльність компанії має обов'язково здійснюватися за кордоном [1, с. 33].

Згідно з методологією ЮНКТАД закордонні підрозділи транснаціональних корпорацій можуть

бути трьох видів. Одним із них дочірнє підприємство. Це акціонерне підприємство приймаючої країни, більше ніж половина акцій якого перебуває у власності іншої компанії, яке має право призначати або усувати членів адміністративних, управлінських або наглядових органів. Таким чином, дочірнє підприємство повністю контролюється материнською компанією ТНК.

Асоційована компанія це акціонерне підприємство в приймаючій країні, у якому лише від 10 до 50% акцій належить іноземному інвестору. Тож, відповідно до цього, материнська компанія тільки частково контролює діяльність асоційованої фірми у межах частини капіталу, що їй належить. А от філіал неакціонерне підприємство, що повністю або частково перебуває у власності інвестора, при цьому може набувати різних форм власності [3, с. 14-22].

В Україні транснаціональна діяльність представлена американськими, німецькими, французькими, південнокорейськими та російськими транснаціональними компаніями. При цьому, необхідно враховувати, що активізація діяльності ТНК має також і свої негативні наслідки, які певною мірою впливають з її позитивних переваг.

Слід визначити такі основні джерела ефективної діяльності ТНК: використання переваги володіння природними ресурсами (або доступу до них), капіталом і знаннями; можливість оптимального розташування своїх підприємств у різних країнах з урахуванням розмірів їх внутрішнього ринку, темпів економічного росту, ціни і кваліфікації робочої сили, цін і доступності інших економічних ресурсів, розвиненості інфраструктури, а також політико-правових факторів, серед яких найважливішим є політична стабільність; можливість акумулювання капіталу в рамках усієї системи ТНК, включаючи позичкові засоби в країнах розташування іноземних філіалів; використання у власних цілях фінансових ресурсів на світовому рівні.

Відповідно до даних Державного комітету статистики України, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за станом на 1 січня 2017 р. становив 56 млрд. 321,6 млн. дол., що на 31,2% більше за обсяг інвестицій на початок 2016р., та в розрахунку на одну особу становив 978,5 дол. Існують відмінності не лише в обсязі інвестицій, а й за загальною кількістю філіалів ТНК [7, с. 128].

Серед закордонних інвесторів найбільш привабливими для інвестицій в Україні такі галузі економіки: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів – 15,7% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій,

залучених до України; торгівля – 15,6%; фінансова сфера – 8,5%; машинобудування – 8,0%; транспорт – 7,6%; металургія та обробка металів – 5,4%; операції з нерухомістю – 4,6%; хімічна та нафтохімічна промисловість – 4,1%.

За даними ЮНКТАД, в Україні було зареєстровано 367 іноземних філій ТНК, тоді як у багатьох країнах СНД цей показник значно вищим. Зокрема, кількість іноземних ТНК у Молдові сягає 2670, у Казахстані 1772. Ще більш разючим порівняння з країнами ЄС, де іноземних філій більше 208 тис., а материнських компаній ТНК понад 39 тис. Таке ж відставання спостерігається порівняно з країнами, що динамічно розвиваються, особливо Китаєм, де 280 тис. іноземних філій, Сінгапуром 14 тис., Малайзією понад 15 тис. [4, с. 121-130].

Інвестиції в Україну надійшли зі 125 країн світу. До десятка основних країн-інвесторів, на які припадає понад 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 9 млрд. 914,6 млн. дол., Німеччина – 7 млрд. 076,9 млн. дол., Нідерланди – 4 млрд. 707,8 млн. дол., Російська Федерація – 3 млрд. 402,8 млн. дол., Австрія – 2 млрд. 658,2 млн. дол., Франція – 2 млрд. 367,1 млн. дол., Сполучене Королівство – 2 млрд. 298,8 млн. дол., Швеція – 1 млрд. 729,9 млн. дол., Британські Віргінські Острови – 1 млрд. 460,8 млн. дол. та Сполучені Штати Америки – 1 млрд. 192,4 млн. дол. [8].

Аналіз діяльності ТНК в Україні дозволяє визначити їх позитивний та негативний вплив на вітчизняну економіку. До позитивного впливу ТНК на українську економіку можна віднести: значний вплив капіталовкладень в економіку України.

Серед закордонних інвесторів найбільш привабливими для інвестицій в Україні такі галузі економіки: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів – 15,7% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, залучених до України; торгівля – 15,6%; фінансова сфера – 8,5%; машинобудування – 8,0%; транспорт – 7,6%; металургія та обробка металів – 5,4%; операції з нерухомістю – 4,6%; хімічна та нафтохімічна промисловість – 4,1%.

Серед об'єктивних проблем, які перешкоджають розширенню діяльності ТНК в Україні, можна назвати такі: нерозвиненість ринкової інфраструктури; нестабільність фінансово-кредитної системи в державі та курсу нац. валюти; обмежена зовнішня орієнтація бізнесу та невеликий розмір бізнес груп; відставання науково-технологічної діяльності та інновацій; криза високотехнологічних галузей економіки тощо.

Так, згідно з даними Держкомстату України, обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій становив на 01.01.2017 р. становив 58,2 млрд. дол. США, що порівняно з обсягом на 01.01.2015 р. в 64,8 рази більше; створення додаткових робочих місць та підвищення кваліфікації робітників; збільшення податкових надходжень до бюджету України (серед 20 найбільших платників податків 11 транснаціональних корпорацій); пошкваллення внутрішньої торгівлі в країні, впровадження на ринку високоякісних товарів та послуг; застосування інновацій, ноу-хау та нових розробок, модернізація підприємницької діяльності; поширення міжнародних стандартів здійснення виробництва та ведення бізнесу та ін.

Однак, діяльність ТНК в Україні спричиняє й негативні наслідки, зокрема: держава стає фінансово залежною від стратегічної діяльності ТНК; корпорації впливають на уряд, відстоюючи власні інтереси; придушення та знищення національного виробника, який має низьку конкурентоспроможність продукції на міжнародному ринку; іноземні компанії порушують права вітчизняної робочої сили, законодавство у сфері охорони навколишнього середовища та ін. [5].

Для подолання негативних наслідків діяльності ТНК українському уряду необхідно удосконалити внутрішню законодавчу та нормативну базу щодо функціонування ТНК на території нашої держави, здійснити модернізацію вітчизняних підприємств, підвищивши їх конкурентоспроможність, підтримувати національних товаровиробників, зменшуючи залежність від діяльності міжнародних ТНК, створити сприятливий інвестиційний і бізнес-клі-

мат для компаній як вітчизняного, так і зарубіжного походження. В цілому можливості окремих держав протистояти тиску потужних ТНК можна визнати дуже обмеженими. Тому основним завданням для держави є саме узгодження інтересів ТНК із стратегічними пріоритетами економіки України [6].

Спробуємо проаналізувати залежність економічного зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) від прямих іноземних інвестицій (ПІІ) за останні 15 років. Це завдання з діагностики, що дозволяє встановити тип економічного зв'язку. Оптимальним інструментом для аналізу, оцінки і прогнозування ключових факторів є кореляційно-регресійний аналіз. Регресійний аналіз – це метод моделювання статистичних даних і дослідження їх властивостей. Початкові дані складаються з поєднання значень незалежних змінних (ПІІ), залежної змінної (ВВП).

Загальний вигляд регресійної моделі можна представити таким рівнянням:

$$Y(t + 1) = f[Y(t), X(t), e(t)], \quad (1)$$

де $Y(t)$ – валовий внутрішній продукт (ВВП) в період t

$X(t)$ – стан i -го фактора на кінець періоду t , (ПІІ).
 $e(t)$ – помилка прогнозу в період t .

Для проведення аналізу мною було використано період розвитку економіки України з 2002 по 2016 р. Вихідні дані – офіційна статистика Державної служби статистики України, що опублікована на сайті <http://www.ukrstat.gov.ua/> (табл. 1, 2).

В результаті отримано наступну поліноміальна регресійна залежність (рис. 1):

$$Y = 0.0004x^2 - 11.18x + 684131, \quad (2)$$

та коефіцієнт кореляції:

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Україну з 2002 по 2016 роки (сумарно за роками, млн. дол. США)

Роки	ПІІ в Україну		ПІІ з України		Сальдо
2002	693		-5		698
2003	1424	731	13	18	1411
2004	1715	291	4	-9	1711
2005	7808	6093	275	271	7533
2006	5604	-2204	-133	-408	5737
2007	9891	4287	673	809	9218
2008	10913	1022	1010	337	9903
2009	4816	-6097	162	-848	4654
2010	6495	1679	736	574	5759
2011	7207	712	192	-544	7015
2012	8401	1194	1206	1014	7195
2013	4499	-3902	420	-768	4079
2014	410	-4089	111	-306	299
2015	2961	2551	-51	-162	3012
2016	3176	215	16	67	3160

$$r_{xy} = 0,88. \quad (3)$$

Отримані результати та аналіз параметрів моделі (2), (3) дозволяють зробити висновок, що інвестиції мають значний вплив на величину ВВП в державі.

Коефіцієнт детермінації для моделі у вигляді полінома другого ступеня має значення 0,793, що свідчить про високу якість моделі: 79,3% значень результативної ознаки ВВП пояснюється факторною ознакою ІІІ.

Моделю досить точно відображає залежність ВВП від обсягу інвестицій та може використовуватися для довгострокового прогнозування.

Отже, в ході виконання цього дослідження нами було встановлено, що для пояснення залеж-

ності ВВП від інвестицій краще всього підходить модель у вигляді полінома другого ступеня.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Транснаціональні корпорації дуже неоднозначно впливають на стан національної економіки. З одного боку, їх діяльність укріплює економіку країни і підвищує рівень життя громадян, а з іншого, – через переважне функціонування ТНК в галузях зі швидким обігом капіталу, не сприяє залученню інвестицій до стратегічно важливих для розвитку видів діяльності, що гальмує процес підвищення конкурентоспроможності держави в різних видах економічної діяльності.

Виходячи з розрахунків коефіцієнту детермінації для даної моделі (коефіцієнт подано в

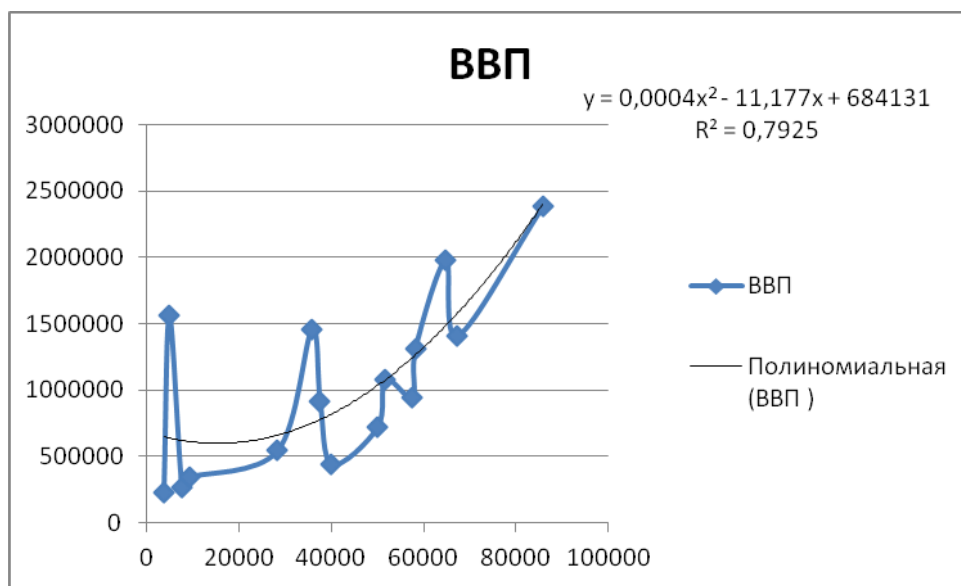


Рис. 1. Діаграми розсіювання ВВП від ІІІ

Таблиця 2

Динаміка ВВП України з 2002 по 2016 роки

Рік	Номінальний ВВП (в млн. грн.)			ВВП (в млн. USD)		
	Всього	ІІІ	ІІІ до ВВП (%)	Всього	ІІІ	ІІІ до ВВП (%)
2002	225810,00			42393,00		
2003	267344,00	41534,00	18,39	50133,00	7740,00	18,26
2004	345113,00	77769,00	29,09	64883,00	14750,00	29,42
2005	441452,00	96339,00	27,92	86142,00	21259,00	32,77
2006	544153,00	102701,00	23,26	107753,00	21611,00	25,09
2007	720731,00	176578,00	32,45	142719,00	34966,00	32,45
2008	948056,00	227325,00	31,54	179992,00	37273,00	26,12
2009	913345,00	34711,00	-3,66	117228,00	-62764,00	-34,87
2010	1082569,00	169224,00	18,53	136419,00	19191,00	16,37
2011	1316600,00	234031,00	21,62	163160,00	26741,00	19,60
2012	1408889,00	92289,00	7,01	175781,00	12621,00	7,74
2013	1454931,00	46042,00	3,27	183310,00	7529,00	4,28
2014	1566728,00	111797,00	7,68	131805,00	-51505,00	-28,10
2015	1979458,00	412730,00	26,34	90615,00	-41190,00	-31,25
2016	2383182,00	403724,00	20,40			

вигляді полінома другого ступеня)ми можемо зробити висновок, що 79,3% ВВП сформовано в результаті присутності прямих іноземних інвестицій. Даний розрахунковий коефіцієнт вказує на пряму залежність рівня валового випуску від рівня надходження в країну інвестиційних коштів від ТНК. Процес залучення інвестицій від різного роду транснаціональних корпорацій, з одного

боку сприяє підвищенню рівня життя населення країни, а з іншого – ставить в скрутне становище національного виробника (через неможливість останнього ефективно конкурувати на ринку).

Тому перспективним напрямом подальших наукових розробок має стати саме пошук оптимальних шляхів для залучення ТНК у стратегічно важливі для України сектори економіки.

Список літератури:

1. Гудим К. Транснаціоналізація як чинник глобалізації / К. Гудим // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 4. – С. 33–44.
2. Глухов В. В. Математические методы и модели для менеджмента / Глухов В. В., Медников М. Д., Коробко С. Б. / СПб.: Лань, 2000. 480 с.
3. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : [монографія] / П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Башнянин. – Львів : ЛКА, 2015. – 594 с.
4. Левківський В.М. Транснаціональний характер діяльності ТНК: світовий досвід та українські реалії / В.М. Левківський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2014. – № 3(23). – С. 14–22.
5. Лимонова Е.М. Дослідження впливу ТНК на країни базування та приймаючі країни Е.М. Лимонова / К.О. Воробйова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2(17). – С. 121–130.
6. Суслов В. И. Эконометрия / Суслов В. И., Ибрагимов Н. М., Талышева Л. П. / Учебник. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2005. 744 с.
7. World Investment Report 2014: Global Investment Trends. – New York and Geneva, 2015.
8. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance // Офіційний сайт UNCTAD. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary>

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

В статье определена сущность и основные проблемы транснациональных корпораций (ТНК). Проанализировано современное состояние и перспективы развития, функционирования транснациональных корпораций. Большое внимание уделено особенностям деятельности ТНК на украинском рынке, отмечена их важная роль в формировании стратегии развития национальной экономической системы. Приведены примеры положительного и отрицательного влияния функционирования ТНК на экономическое развитие Украины. Показаны главные проблемы, которые существуют в Украине относительно расширения деятельности ТНК. Предложены пути минимизации негативного влияния транснациональных корпораций на государственном уровне.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, экономическая система, экономическое развитие.

INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

The article defines the essence and basic problems of transnational corporations (TNCs). Analyzes the current state and prospects of development of the operation of transnational corporations. Considerable attention is paid to the peculiarities of the activities of TNCs in the Ukrainian market, noting their important role in shaping the development strategy of the national economic system. Examples of positive and negative influence to the functioning of TNCs in the economic development of Ukraine. Identified the main problems that exist in Ukraine concerning the expansion of TNC activities. The ways of minimization of the negative impact of transnational corporations on the state level.

Key words: transnational corporations, economic system, economic development.

Пазуніч О.В.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ДОСВІД СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІНОЗЕМНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ МІНЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ

У статті розглянуті різні підходи до трактування сутності стратегічного менеджменту. Визначені відмінні риси сучасних концептуальних підходів до стратегічного управління. На прикладі успішних корпорацій США та Японії досліджені різні стилі стратегічної поведінки в умовах мінливого середовища. Визначені основні відмінності у стратегічних стилях компанії США та Японії.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічна поведінка, зовнішнє середовище, джерела розвитку.

Вступ. Кризові явища у ринковому середовищі повторюються з певною періодичністю. Жодне підприємство, організація, корпорація не має можливості абстрагуватись від впливу зовнішнього середовища на власну діяльність. Тому зміни в економіці, суспільстві, політиці стають суттєвим випробуванням для бізнесу. Нинішні ринкові обставини як в Україні, так і в цілому у світі актуалізують досвід стратегічного управління успішних корпорацій, який дозволив зберегти їх конкурентні позиції та зберегти стабільність у несприятливих ситуаціях.

Проблемам стратегічного управління у міжнародних корпораціях присвячені праці таких вчених як І. Ансофф, У. Глюк, Г. Мінцберг, Д.Б. Куїнн, М. Портер, Дж. Стрікланд. Не меншу увагу у сучасній управлінській науці України присвячено стратегічному менеджменту такими дослідниками як Шершньова З.Є., Оборська С.В., Марченко О.В., Андрієнко В.М., Тищенко О.М. Вивченню стратегічного менеджменту міжнародних компаній присвячені роботи Панченка Є.Г., Білошапки В.А. та ін. Проте, не втрачають значення дослідження та узагальнення практичних дій провідних корпорацій у сфері стратегічного менеджменту.

Мета статті. Визначити сутність сучасних підходів у стратегічному управлінні підприємством. Проаналізувати досвід іноземних корпорацій щодо стратегічної поведінки в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Викладення основного матеріалу. Підходи до стратегічного управління періодично змінюються, хоч сам стратегічний менеджмент як самостійна наука сформувався лише у другій половині минулого століття. Говорячи про те, що молода

наука постійно трансформується, можна стверджувати й те, що вона є відповіддю на виклики середовища, методологією успішного функціонування у постійно змінюваному середовищі.

Так, початкові підходи до стратегічного менеджменту трактували стратегію як визначення базових довгострокових цілей та орієнтирів підприємства, вибір основних дій та забезпечення необхідних ресурсів для досягнення таких цілей. Дане визначення належить Альфреду Чандлеру. Основою стратегічного управління він вважав раціональне планування.

Д.Б. Куїнн визначав стратегію як план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднувати в єдине ціле [3]. У. Глюк надавав такого значення даній дефініції – єдиний організаційний план, який дозволяє мати надію на досягнення визначених менеджментом довгострокових цілей [2]. Таким чином, в основі початкових концепцій стратегічного менеджменту було планування у поєднанні процесів цілевстановлення та формування стратегічного плану досягнення цілей.

Сучасні концептуальні підходи не заперечують значення планування, проте дещо розширюють основу стратегічного менеджменту. Так, Г. Мінцберг досліджував діяльність великих корпорацій з точки зору їх конкурентних стратегій на національних та зовнішніх ринках і на основі зроблених висновків дає таке визначення: стратегія є не тільки план, а комплекс рішень і дій. Стратегія – це не послідовність виконання запланованого, а прямо протилежне цьому, це стартова точка [3].

Відомий фахівець у царині стратегічного менеджменту І. Ансофф стверджує, що стратегія –

складна і потенційно міцна зброя, за допомогою якої сучасна фірма може протистояти змінним умовам [1]. А М. Портер зазначає, що стратегія – це позиціонування організації щодо галузевого середовища [4].

О.М. Тищенко, дотримуючись сучасних поглядів на трактування стратегії, визначає стратегічне управління як таке, що спирається людський потенціал як на основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання та своєчасні зміни на підприємстві, адекватні впливу зовнішнього середовища, що дозволяють формувати конкурентні переваги та сприяють виживанню підприємства і досягненню його цілей у довгостроковій перспективі [5].

Отже, в центрі уваги сучасного стратегічного менеджменту є взаємодія із зовнішнім середовищем, здатність підприємства знаходити адекватні методи стабільного функціонування за будь-яких умов. У ситуації, коли стратегія управління має першочергове завдання щодо розпізнавання та уникнення погроз, що виникають через зміни у зовнішньому середовищі, інтернаціоналізація та транснаціоналізація менеджменту набуває все більшого значення.

Вважаємо, що успішні закордонні корпорації набули досить вагомий досвід у сфері стратегічного управління. Особливо ґрунтовним та доцільним вбачається вивчення саме стратегічної поведінки під час кризи. Для українських підприємств цей досвід є цікавим з точки зору можливості адаптації його до власного бізнесу та сучасних умов на нашому ринку. Очевидно, що напругу копіювати досвід провідних компаній неможливо через не ідентичність ситуації, починаючи з економічних складових і закінчуючи культурними аспектами. Проте, аналіз різних підходів дозволяє зробити певні висновки і знайти власні стратегічні орієнтири.

Так, найбільш широкий спектр розбіжностей у стратегічній поведінці демонструють корпорації США та Японії. Топ – менеджмент американських корпорацій самостійно аналізує економічні складові середовища. У японських корпораціях, як правило, вище керівництво лише визначає загальні напрями такого аналізу та надає інформацію про це низовому рівню для безпосередньої реалізації. Коригуючи плани, вище керівництво намагається активізувати персонал компанії.

Японські корпорації, на відміну від американських, не вважають основним шлях розширення через придбання іноземних компаній, що

належать до зростаючих галузей і натомість відсікання відділень, що розвиваються не досить динамічно. Японські корпорації базуються на внутрішніх джерелах розвитку, надають особливу увагу економічним показникам росту. Проте, за рахунок збереження нединамічно працюючих філій, моральний дух персоналу зберігається на високому рівні і забезпечує високу продуктивність праці.

Стратегічно важливим для японських корпорацій є зростання обороту. При цьому менеджери піклуються про активізацію людських ресурсів навіть більше, ніж про рух грошових коштів. При цьому можливе використання стратегії диверсифікації. Дана стратегія виправдовується за рахунок тимчасового ігнорування короткострокових цілей.

Відмінним у стратегічних стилях компаній США та Японії також є те, що американські корпорації приділяють більше уваги та більше інвестують у дослідження, що вдосконалюють продукцію. Японські корпорації звертають особливу увагу на технологію та стратегії, спрямовані на вдосконалення виробничих операцій [6].

Загалом, японський менеджмент першочергову увагу приділяє людському потенціалу. У США основний акцент припадає на проблеми управління капіталом. При цьому динамічна та збалансована стратегія формується з центром тяжіння на центральному апараті. Спільним для корпорацій обох країн є те, що у ході власного зростання все більше поширюється практика використання венчурних виробничих стратегій.

Шляхи, за допомогою яких венчурні компанії пристосовуються до змін у зовнішньому середовищі, змінюються, але найчастіше вони здійснюють внутрішню перебудову. Але, для американських компаній властива самостійна відповідальність за ризик кожного відділення, а для японських характерне зменшення ризику шляхом розгортання широких внутрішньо фірмових зв'язків.

Отже, у порівнянні стратегій американських та японських корпорацій можна виокремити такі, що засновані на людських стосунках і такі, що засновані в цілому на ресурсах. Два інших типи стратегій – венчурний та бюрократичний (заснований на стабільних, стійких принципах) існують як у складі орієнтованих на людський капітал стратегіях, так і у ресурсноорієнтованих стратегіях. Інструменти, за допомогою яких менеджери адаптуються, протистоять або використовують на свою користь зміни у економічній кон'юктурі,

обумовлюють необхідність коригування стратегії у відповідній ситуації мірі.

Висновки. Стратегічні підходи до управління за сучасних умов є життєво важливими для кожного підприємства. Саме поняття стратегічного менеджменту в останні десятиліття трансформувалось і узагальнено являє собою управління змінами. Для успішного управління в умовах надзвичайно мінливого сучасного зовнішнього серед-

овища доцільна інтернаціоналізація менеджменту, особливо стратегічного. Досвід успішних японських та американських корпорацій свідчить, що в залежності від ситуації можна ефективно використовувати стратегії, переважно орієнтовані як на людський капітал, так і в цілому на загальний склад ресурсів. Важливо розуміти, як дані стратегії адаптувати у конкретних ситуаціях національної та внутрішньо корпоративної культури.

Список літератури:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; Пер. с англ. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Глюк У. Эволюция стратегического управления / У. Глюк; Пер. с англ. – К.: Бизнес – сервис, 2000. – 126 с.
3. Минцберг Г., Куинн Д.Б., Гошал С. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Д.Б. Куинн, С. Гошал; пер. с англ. – СПб.: Питер Ком, 2009, 567 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: / М. Портер ; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес-букс, 2009. – 301 с.
5. Стратегічне управління: підручник О.М. Тищенко, Т.М. Хміль, С.К. Василик та ін. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 280 с.
6. Примеры бизнес – стратегий ведущих компаний мира / Эл. ресурс // Режим доступа: <http://www.stplan.ru/articles/theory/bizstrat.htm>

ОПЫТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ КОРПОРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ МЕНЯЮЩЕЙСЯ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены различные подходы к трактовке сущности стратегического менеджмента. Определены отличительные черты современных концептуальных подходов к стратегическому управлению. На примере успешных корпораций США и Японии исследованы разные стили стратегического поведения в условиях меняющейся среды. Определены основные различия в стратегических стилях компаний США и Японии.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегическое поведение, внешняя среда, источники развития.

EXPERIENCE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF FOREIGN CORPORATIONS IN A CHANGING ENVIRONMENT OF FUNCTIONING

The article deals with different approaches to the interpretation of the essence of strategic management. The distinctive features of modern conceptual approaches to strategic management are determined. On the example of successful US and Japan corporations, different styles of strategic behavior in a changing environment are researched. The main differences in the strategic styles of the US and Japan companies are identified.

Key words: strategic management; strategic behavior; environment; sources of development.

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

UDC 338.43:334.723

Galtsova O.L.

Classic Private University (Zaporizhzhya)

CURRENT POLICY APPROACHES TO PRICING IN AGRICULTURE UKRAINE

The article is devoted to developing improvements in key directions of government regulation of the economic activity of agricultural enterprises. The author substantiates the necessity of including the price of land into the price of agricultural products, using the single method of determining the profit margins for all sectors of the economy. The main direction of improving pricing mechanism of the agro-industrial complex is an integrated approach to pricing at all the stages of reproductive cycle and using the single for the economy methodological framework, a gradual transition from adjustable to free prices with an active role of the state in providing equivalent exchange, restricting prices for a monopoly's products and gradual approaching domestic prices to international ones.

Key words: agro-industrial complex, agricultural enterprises, price control, pricing mechanism, price parity, financial resources, government regulation.

Introduction. Price is the main source of their own financial resources, and therefore price parity plays a leading role in shaping key indicator of financial condition – profitability. Agricultural production is an area of significant risks, because the desire to stabilize the income of agricultural producers – an important direction of agricultural policy. Agriculture has significant shortcomings of the current pricing, which caused two key unresolved issues of agricultural price policy: providing an equivalent level of prices and its stability under conditions of constant and intense inflation.

Price production, which is a requirement of offers on the market is faced with the possibilities of demand, and the result is a market price equilibrium. In this model the local market price is valid for a particular region. National market determines prices are national, and the process of globalization creates value and price of the world market. Between the local, national and global markets is always a price difference. However, with the elimination of customs barriers, improve technology and delivery and storage of whole market infrastructure growing trend towards convergence of local and world prices. Today a growing cross-border freedom of movement of goods, the ability of modern technology to store and move food

products at any distance form as a permanent pattern of convergence in prices of food markets. Therefore, to determine the extent of compliance with the equivalence of linkages in national agricultural domain should be comparing the proportions of domestic and world prices of purchase and sale.

Thus, if the dynamics of domestic and world prices is such that approaches, that is convergent trend should talk about strengthening pricing equivalence (parity). For the opposite dynamics of internal and external prices, that is, their divergent movement, there is an increase of the price disparity.

Analysis of recent research and publications. Background improvement of main directions of state regulation of economic activities of agricultural enterprises, pricing, providing self-financing in agriculture is determined by many domestic scholars. Among the scientific works of this subject should be noted P.T. Sabluk, I.I. Lukinova, M.A. Latynina, O. Oliynyk, J.O. Ulyanchenko, V.V. Yurchushun, O.M. Thorn and others.

Setting objectives. Prove regularity complement regulation mechanism of state agricultural enterprises tools through the price mechanism as the main policy lever to stimulate agrarian reform.

Identify the main ways of improving pricing in terms of reforming agriculture policy and regulations on capitalization value of land and include the cost of agricultural land in the capital to ensure the normal process of expanded reproduction in the agricultural sector.

The purpose of the article – to justify the directions of improvement of the financial mechanism of price regulation in the farming industry.

The main material research. The revival of the agricultural sector is not possible without state regulation of prices in the agricultural trade. Need the multi-state program aimed at weakening noticeable disparity in prices and control system for its implementation. The current price level and volatility of agricultural production do not provide favorable financial conditions for sustainable development. Further development of the strategic directions of financial support to the agricultural sector should be aimed at increasing the aid budget to agricultural and real increase in purchasing power to increase the capacity of the domestic food market.

If the prices of goods used for agricultural production, high, should be high and the prices of agricultural products. Since this relationship is not, there exists some unprofitable livestock and crop. By the laws of market economy unprofitable production self-destruct. Thus, the first objective should be to rebuild the economic mechanism, to adapt it to market requirements.

In such a pricing category as the rate of return is still theoretically and practically not processed. It is important to find a certain level of profitability, which could provide the expanded reproduction, and it is advisable to enter all areas of material production rate of return considering all advanced capital. Special attention should be paid to the price of production. In agriculture, as in other areas, it must recover costs and provide an adequate return on capital advanced, taking into account the period of its turnover.

The greatest wealth of Ukraine – the land – not actually involved in the formation rate of return. Adjust the rate of return should be the basis of state interests, individual industries, manufacturers and entrepreneurs, consumers. Land is the primary resource for agricultural production, so it is necessary to determine its value. At the national level, priority is given to rent land assessment, but, in our opinion, it does not meet the market economy of today.

Reproduction of natural resources in modern conditions can not be regarded as a purely natural process. Today, almost all types of natural resources became economically reproducible. Therefore exist-

ing division of natural resources in the reproducible reproducible and not highly conditional. The basis of the valuation of the land should be based on the cost of its reproduction. Today plays all resources, other than natural. Natural resources, including land in agriculture – the only kind of resources that is taken into account in planning practice. Of course, land valuation should take into account supply and demand. But it is not necessary that raising household consumption may lead to increased demand for land and the price of it. In this case, if a deviation occurs, the state must intervene in the land market and regulate it.

We believe that this method of valuation of the land will take account of differential, absolute, monopoly rents. Assessment of natural resources will save labor or avert losses in the future. Knowing each term exhaustion of natural resources, can form a foundation of their compensation, including land fund playback.

Earth – the specific means of production, whose useful life is unlimited. Other means of production have a shelf life (physical and obsolescence). Earth has no obsolescence, but its effective use depends on the equipment and technologies used in it. Improper land use leads to physical deterioration, which indicates that the process of land use should be depreciation. The amount of depreciation of land costs should be defined for its preservation, maintenance and increase fertility. Inclusion of amortization of leased land will facilitate rational land use. Accordingly, we conclude on the need to include the land value in the price of grain.

We must now determine the model price. According to well-known Ukrainian scientists P.T. Sabluk and A. Thorn progressive direction of improving the system of purchase prices in agriculture can be considered strengthening their focus on model prices when net income formation in price not carried out in proportion to the cost, and with all assets, including land. Progressiveness and prospects of this model lies in particular in that it provides a single methodological approach to pricing in all areas of agriculture, its advantage lies in the fact that it is more in line with the task of increasing economic independence of the company [2, p. 3-8].

Market mechanisms can not ensure equivalent exchange of goods between town and country, as evidenced by the practice of developed market countries. Only state intervention in the redistribution of national income through the budget system allows you to keep agriculture from bankruptcy. In the final price of goods and services not only increased the

share of fuel and energy, transport monopolies, but also communications services, trade and finance. This led to a decline in the share of direct producers in the final price of products 2-3 times. Of the range of measures for the withdrawal of Agriculture of the situation, to get financial support can not all. One of the measures can be to establish guaranteed prices. Guaranteed prices apply if the average market prices are lower than the guaranteed, as well as the realization of agricultural products directly to the state or during surcharges producers in the farming industry.

Guaranteed price should provide agricultural producers considering other forms of state aid, revenue sufficient to expanded reproduction. In fact, the prices set by the state often do not provide revenue sufficient even for simple reproduction, primarily due to lack of budget.

Guaranteed purchase prices must be approved each year by the administration of the region offers Agrarian Policy of Ukraine, taking into account price, consisting of the market and subsequent indexation for inflation. For the implementation of effective state regulation, identify its boundaries should first know the cost of agricultural products produced. She is regarded as the benchmark, which determines the importance of its justification in the formation of prices. Therefore, you should determine the methods of calculation. It makes no sense to focus on the costs established on the basis of any backward agricultural enterprises, and in general, any particular company, because the budget is not enough funds for compensation of losses. Cost per unit must be economically and technologically reasonable and depend on nature-climatic conditions of the region.

Economically feasible, in our opinion, is the definition of standardized production costs through process maps which costs are calculated for technically justified norms established based on technology that reflects the current level of technical support, production and labor. Should be a baseline cost, calculated based on flow charts provided the science-based cultivation technology on the basis of prices prevailing. To ensure the expanded reproduction is necessary to increase the price of the interest rate on credit resources.

The next line regulation of economic relations with other sectors should be combined with a system of indexation that is more responsible market economy. Cost-effective measures to regulate agricultural prices is the establishment of the procurement structures so-called intervention fund, which is a certain inventory acquired purchaser. In case of increased demand and the extraordinary increase

market (stock) prices used to fund its maintenance by grain on the market. In case of emergency cheaper grain collectors buy it, thereby reducing supply. Thus, the combination of elements considered rational market pricing of public means of influence on this process and economic regulation. That way you can stop the negative developments in the economy of agriculture, accelerate the development of the stabilization of AIC.

Economic relations at all stages of production and marketing should be based on the criterion of equal partner benefits. Regulator implementation of this criterion is to become equal to the income that each participant should receive vertical integration on invested capital the same rate of return. If a known value of the land, guaranteed price and its value is determined based on the future harvest, will be the basis for lending, taxation and insurance. If the problem solve the village earns economy [4].

It is necessary to cover the positive difference between the cost price and the market price prevailing at the time of sales. Thus, we can provide at least a minimum level necessary for the development of agricultural producers. This will stop the growth of agricultural debts to other sectors of the economy and the budget. In addition, more efficient economy will be able to profit, provided the cost of production in them is lower than in technological maps. Earnings will also be in the event that market prices will be higher than the cost.

This method of supporting agricultural producers has several advantages: the relative simplicity of calculations; transparency of government support schemes; Prevention acquisitive attitude farms to their allocated funds; equal conditions for all producers; allocated a small amount of money (even if 30% reimbursement of the cost by using local resources to fund the purchase of food can contribute to the number of products, which is almost 3 times the volume of purchases in the fund) [1, p. 19-20].

The essence of government regulation on the regional level is to use price and non-price, direct and indirect methods, the executive and the legislature region contributed to the formation and development of market economy, its infrastructure, create the necessary conditions for the adaptation of producers to market conditions and therefore, ensure food security of the region.

Pricing policy should solve the main task – to bring agriculture to break-even basis – and should be directed to:

– Ensuring at least the simple reproduction of production in key sectors of agriculture through the

introduction of price support (mortgage prices) of agricultural products for which the quota is set within food security;

– Stabilization and the creation of economic conditions for extended reproduction based on respect price parity by the introduction of free pricing and, if necessary equivalent prices (prices extended play);

– The implementation of a gradual shift from direct regulation of prices through a mechanism equivalent to the introduction of indirect impact on the incomes of agricultural producers through financial and credit instruments and insurance regulation [3, p. 398-400].

Support prices are determined on the basis of sectoral regulatory costs and minimal profit (at the level of simple reproduction of production) to implement in practice the basics of break-even in commercial production. Support prices and incomes carried through redress commodity difference between the price support and the actual average market price (provided that it is below the price support) within the limits of quotas products. Equivalent prices are formed based on industry standard costs and average rates of return in industries serving agriculture to advances in the production of capital, including the cost of land under its entry in the market turnover.

State programs are annually determined by the type and scope of production quotas, price level and equivalent support price. The quotas for those products that are promoted through prices between producers allocated on a competitive basis. The rest of the products offered on the agricultural market through a system of trading or otherwise at market prices.

In order to support price controls and equivalent commodity prices and incomes should create a fund of government support prices and incomes in agriculture and to provide the funds to state and local budgets. In order to eliminate the price dictates of the monopolistic enterprises that supply agricultural inputs, processed agricultural products, measures should be taken for their monopolization, forming an extensive network of businesses to service agriculture and competitive, strengthen competition controls the formation of prices for resources. If within a year of significant inflation should be performed monthly price index and equivalent support price based inflation growth of total production costs.

Actively protectionism should be made to protect potentially competitive agricultural and food produced domestically. We must oppose any administrative restriction of prices for agricultural products and eliminate barriers to free its implementation, including directly to state resources. The regulatory function to ensure market balance of supply and demand

and stabilize food funds and selling prices are to perform operations Commodity Credit Corporation with the necessary supplies of agricultural products, food, material resources and money.

In raw processing areas or respective integrated units to comply with equivalence relations between agricultural and processing enterprises have established matching commission on prices and incomes. We consider it necessary and economically reasonable to implement in practice economic rate of return on capital as the estimated rate of efficiency. If market prices do not provide a set rate of return, the Government is considering the need for budget support and sector specific mechanism for its application.

The effective functioning of the proposed pricing policy on possible conditions for the implementation of measures to improve purchasing power and restructuring of agricultural producers caused by prolonged disparity of prices in agriculture.

The main directions of improvement of price mechanism in agriculture is a justification of the price that most adequately reflect the real economic relations, acts as a regulator of production and circulation of goods, actively influences the socially necessary costs and includes: a comprehensive approach to pricing at all stages of the reproductive cycle of a single application in the economy methodological framework; a gradual transition from regulated to free prices, with the active role of the state in providing effective and equivalent exchange demand for the products of agriculture, limitation product prices monopolies; gradual convergence of domestic prices to world market prices.

Conclusions and prospects for further research.

During the formation of the price mechanism for agriculture should be considered a feature of agricultural production as low reversibility of working capital because in crop production are obtained once a year, and costs are incurred during the year, while the industry reversibility of working capital is very high, and when pricing is taken into account entire capital, which enables fully determine the costs and, therefore, generate profit margins. The calculations must take into account the turnover time of fixed and current assets to provide compensation for legal expenses and similar profit per unit of resources.

To ensure intersectoral level to enterprise level economic business conditions, setting prices equal exchange of goods between industry and agriculture, creating objective of distributive relations in agriculture to be included in the model for equity as part of the cost of agricultural land. Constituent prices – the rate of return should express the ratio of profit to

average value of advanced capital, including the cost of land and material working capital.

The revival of the agricultural sector is not possible without state regulation of prices in the agricultural trade. Further development of the strategic directions

of financial support for agricultural sectors of the economy should be aimed, firstly, to increase budgetary support to agricultural producers, and secondly, to increase the real purchasing power to increase the capacity of the domestic food market.

References:

1. Afanasyev V.N., Shevrin E.V. Pricing for agricultural products purchased in regional funds / V.N. Afanasyev, E.V. Shevrin // Economy of agriculture and manufacturing enterprises. – 2004. – № 8. – P. 19-20.
2. Sabluk P.T. The cardinal directions of solving economic problems in agriculture / P.T. Sabluk // Economy of AIC. – 2005. – №5. – P. 3-8.
3. Sabluk P.T. Pricing between market reform in agriculture: [monograph] / P.T. Sabluk; Agrarian Sciences. – K., 2006. – P. 403.
4. Prices, costs, profits, agricultural production and food markets infrastructure Ukraine / Ed. Acad. OHM. Neb. – K.: IAE Agrarian Sciences, 2000. – 585 pp.

СУЧАСНІ СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ЦІНОУТВОРЕННЯ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Статтю присвячено розробці удосконалення основних напрямів державного регулювання господарської діяльності аграрних підприємств. Обґрунтована необхідність включати вартість землі в ціну сільгосппродукції, використовуючи єдину методику визначення норми прибутку для всіх галузей народного господарства; основним напрямом вдосконалення цінового механізму АПК є комплексний підхід до формування цін на всіх стадіях відтворювального циклу із застосуванням єдиної для всього народного господарства методологічної бази, поступовий перехід від регульованих до вільних цін при активній ролі держави у забезпеченні еквівалентного обміну, обмеження цін на продукцію монополій та поступове наближення внутрішніх цін до цін світового ринку.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, аграрні підприємства, регулювання цін, ціновий механізм, ціновий паритет, фінансові ресурси, державне регулювання.

СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ УКРАИНЫ

Статья посвящена разработке совершенствования основных направлений государственного регулирования хозяйственной деятельности аграрных предприятий. Обоснована необходимость включать стоимость земли в цену сельхозпродукции, используя единую методику определения нормы прибыли для всех отраслей народного хозяйства; основным направлением совершенствования ценового механизма АПК является комплексный подход к формированию цен на всех стадиях воспроизводственного цикла с применением единой для всего народного хозяйства методологической базы, постепенный переход от регулируемых к свободным ценам при активной роли государства в обеспечении эквивалентного обмена, ограничения цен на продукцию монополий и постепенное приближения внутренних цен к ценам мирового рынка.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, аграрные предприятия, регулирование цен, ценовой механизм, ценовой паритет, финансовые ресурсы, государственное регулирование.

Грудцина Ю.В.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ЯКІСТЬ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ

Якість як економічна категорія пов'язана із задоволенням потреб споживачів, при цьому продукція володіє множиною властивостей, вимірявши які можливо оцінити якість. Стан потреб та їх задоволення тісно пов'язано з показниками якості продукції, що кількісно характеризують властивості продукції. Узагальнено теоретичні підходи щодо визначення методів оцінки якості, оскільки оцінка якості є одним з основних етапів управління якістю. В результаті проведеного узагальнення виявлено, що сучасна система оцінки якості продукції повинна враховувати потреби ринку, тобто вимоги споживачів до продукції.

Ключові слова: якість, показники якості, оцінка якості, потреби споживача, властивості продукції.

Постановка проблеми. В ринковій економіці проблема підвищення якості продукції є актуальною як на рівні підприємства так і на державному рівні, оскільки висока якість продукції є вагомим складовою її конкурентоспроможності. Контроль та оцінка якості є важливим етапом управління якістю, тому дослідження та розробка методів оцінки якості є важливим науковим та практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки якості присвятили свої роботи ряд науковців, зокрема Азальдов Г.Г., Гличев А.В., Панов В.П., Жигоцька Н.В., Кальцев В.Ф., М. Зенкін, К. Бичкова, Н. Шипукова, А. Гаванмех, Дж.М. Джуран, А. Фейгенбаум.

Метою статті є визначення показників та методів оцінки якості продукції, показати їх зв'язок з потребами споживачів та виявити недоліки сучасної системи оцінювання якості продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення проблеми підвищення якості продукції вимагає чіткого уявлення про розуміння сутності поняття «якість». Виходячи з того, що являє собою емку та складну категорію, в літературі можна зустріти множину її формулювань. Розглянемо трактування поняття якості закордонними та вітчизняними науковцями, а також нормативною документацією. Варто зауважити, що категорію «якість» проаналізував Аристотель в III ст. до н.е. говорячи «те, що існує саме по собі, і утворює якість, потім дослідженнями щодо категорії «якість» займався філософ Гегель. [1]. Питанням еволюції розвитку поняття якості продукції присвячено чимало наукових досліджень. Дослі-

дженню питання щодо сутності якості присвячена робота радянських економістів Глічева А.В., Панова В.П., Азгальдова Г.Г. «Что такое качество?» [2]. В процесі еволюції поняття якості зазнавало змін в розумінні його сутності. В умовах сьогодення якість продукції пов'язана безпосередньо із задоволенням потреб суспільства.

Варто погодитись з думкою Соболевої М.А., яка зазначає, «Пряма відповідність стандартам забезпечує лише мінімальний рівень якості виробів» [3, с. 150], тобто відповідність лише існуючим кресленням, стандартам, нормативним документам, є лише однією з ознак якості продукції і не вичерпує всього змісту даного поняття. Економіст Сиськов В.І. зазначає, що «під якістю продукції слід розуміти ступінь, міру задоволення потреби в даному виді продукції за фіксованих умов споживання, що визначаються сукупністю характеристик, створених в процесі виробництва продукції у відповідності до вимог стандартів» [4, с. 15].

Дж. М. Джуран, відомий американський спеціаліст з якості, говорячи про визначення якості пише: «поняття якості виробу відрізняється від поняття якості конструкції, технології. Перше означає лише ступінь відповідності кресленням, нормативам та стандартам, а друге – характеристику застосовуваної сировини, спосіб виробництва і контролю і т.д. Але відповідність кресленням, технічним умовам та нормативам характеризує не тільки якість продукції як таку, а скільки якості робіт по її досягненню». Дж. Джуран розрізняє поняття якості, виробу, конструкції, технології і розглядає якість як придатність до використання,

тобто відповідність призначенню та ступінь задоволення споживача, з чим не можна не погодитись в умовах сьогодення [5, с. 30].

Погляди вченого Фейгенбаума А. щодо поняття якості теж виходять з того, що між якістю і задоволенням потреб і сподівань споживачів існує прямий взаємозв'язок. Поняття «якість» трактується вченим з точки зору повного задоволення потреб споживача [6].

Іншими дослідниками такими як Зиков Ю.А., Матвеев Л.А., Полишко С.П., Козлов А.Л., Аристов О.В., Мішин В.М. якість визначається як «набір властивостей, які визначають ступінь їх відповідності заданій конкретній потребі у фіксованих умовах споживання» [7, с. 18]. Найбільш важливим критерієм є врахування прояву властивостей продукції у конкретних умовах споживання.

Стандарт ISO 8402-86 розглядає якість «як сукупність властивостей та характеристик продукції або послуги, які надають їм здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби» [8].

Установлені потреби зафіксовані в правових нормах, стандартах, договорах, технічних умовах поставок та інших документах. Доцільно зауважити, що вищевказаними вимогами є: вимоги, що зазначаються при укладанні контракту, вимоги нормативної документації щодо виконання умов навколишнього середовища. Недотримання більшості установлених вимог притягає до адміністративної чи правової відповідальності. Передбачувані потреби повинні бути виявлені та визначені (результати маркетингових досліджень, нові розробки, формування споживчого попиту тощо). Це можуть бути естетичні вимоги, відповідність продукції моді, вподобання споживачів, національні та культурні особливості [9].

Відповідно до міжнародного стандарту ISO 9000:2000 якість – це «ступінь з якою сукупність характеристик продукції, процесу або системи задовольняє потреби або очікування, які є встановленими, передбачуваними чи обов'язковими» [10].

Відповідно до стандарту ДСТУ ISO 9000:2007 якість – «ступінь, до якого сукупність характеристик об'єкту задовольняє вимоги зацікавлених осіб» [10].

Отже, говорячи про поняття якості, необхідно зауважити, що потребам відводиться головне місце. При цьому не слід забувати, що потреби споживачів є нестійкими і постійно змінюються. Навіть коли параметри продукції можуть чітко відповідати нормативній та технічній документації, однак змінюються вимоги споживачів і якість

при незмінних параметрах погіршиться чи втратиться зовсім.

Але практично всіма авторами в умовах сьогодення підкреслюється, що якість – це властивість продукції задовольняти потреби споживача.

Тобто, якість продукції безпосередньо пов'язана із задоволенням потреб споживачів. В умовах ринкових відносин значення потреб та їх дослідження повинні зайняти центральне місце, адже досліджувати якість продукції поза існуючих суспільних потреб неможливо через те, що існує тісний зв'язок між цими двома категоріями.

Стан потреб чи їх задоволення тісно пов'язано з показниками якості продукції, що кількісно характеризують властивості продукції, тому при класифікації потреб можемо спиратись на класифікацію показників якості продукції. Існуючі споживчі потреби Ребрин Ю.І. «класифікує по декількох категоріях, що відрізняється один від одного часовими факторами дії: базові, що є головними та об'єктивними при виборі товару та додаткові, що відображають суб'єктивні бажання споживачів» [11, с. 30].

Говорячи про сучасний стан взаємозалежності таких понять як якість продукції та потреба, варто зазначити, що досить часто недостатньо високий рівень якості продукції залежить від невивчених потреб як по асортименту, так і по насиченості потреби конкретними товарами. Тому вивчення потреб сьогоденного дня і перспективних потреб – перший крок у вирішенні задачі підвищення якості продукції.

Із різноманітних характеристик якості продукції виділяється сукупність властивостей, які обумовлюють її придатність задовольняти певні потреби. Кожна окрема властивість продукції – це об'єктивна особливість, яка може виявити себе при її створенні, обігу та споживанні, і характеризується певними показниками. Тобто, якість продукції оцінюється на основі кількісного виміру визначальних її властивостей, і сучасна наука і практика виробили систему кількісної оцінки властивостей продукції, що і дають показники якості [12].

Показник якості згідно ДСТУ 2925-94 трактується як «кількісна характеристика одної чи декількох властивостей продукції, що складають її якість, яку розглядають стосовно визначених умов її створення та експлуатації або споживання». Властивість продукції – це «об'єктивна особливість продукції, яка може виявлятися під час її створення, експлуатації чи споживання» [13].

В залежності від властивостей, що характеризуються, показники поділяються на: показ-

ники призначення товару, показники надійності, показники технологічності, показники стандартизації й уніфікації, ергономічні показники, естетичні показники, показники транспортабельності, патентно-правові показники, екологічні показники, показники безпеки [13, 14].

Методами визначення значень показників автотрами науковцями виділяють: вимірювальний, що базується на інформації, що отримується за допомогою технічних засобів вимірювання; реєстраційний, базується на використанні інформації, що отримується шляхом підрахунку числа певних подій; розрахунковий метод при якому значення показників якості знаходяться за допомогою розрахунків з використанням, формул, моделей та інших математичних залежностей; органолептичний метод – це метод, де замість вимірювальних засобів використовують органи чуття експертів; метод опитувань, який може застосовуватись в різних формах: соціологічній та експертній. Соціологічний метод полягає у використанні масових опитувань споживачів чи користувачів продукції та оброблення їх результатів експертами. Експертний метод вимірювання показників якості полягає у визначенні показників якості продукції експертами [9, 12].

Оцінити якість продукції можна завдяки визначенню рівня якості. Відповідно до ДСТУ 2925-94 «Якість продукції. Оцінювання якості. Терміни та визначення рівень якості продукції визначається як «відносна характеристика якості продукції, яка ґрунтується на порівнянні значень оціночних показників якості продукції з базовими значеннями відповідних показників» [13].

Отже, кожен продукт володіє набором властивостей, їх сукупність визначає показники якості, тобто показники якості складаються із кількісних характеристик властивостей продукту.

Сучасною наукою виділено наступні методи оцінки рівня якості продукції – диференційний, комплексний, змішаний, які дозволяють оцінити якість продукції, порівнявши виміряні значення показників якості з базовими показниками. Диференційний метод визначення рівня якості продукції полягає у знаходженні окремих одиничних показників її якості із відповідною множиною значень відповідних базових показників якості. Комплексний метод визначення рівня якості продукції полягає у порівнянні, так званих, комплексних показників рівня якості замість одиничних, як у диференційному методі [12]. Виділяють статистичний метод визначення рівня якості виробів, який використовують у

серійному та масовому виробництві, полягає у періодичному доборі певної групи виробів, вимірюванні показників їх якості і на підставі оброблення отриманих результатів розроблення заходів із забезпечення заданого у технічних вимогах рівня якості виробів [12].

При розробленні продукції велике значення надається оптимізації показників її якості.

Шаповал М.І. визначає, що «оптимальними називаються такі характеристики показників якості продукції, за яких досягається або максимальний ефект від експлуатації чи споживання продукції при заданих витратах на її створення і експлуатацію чи споживання, або заданий ефект при мінімальних витратах, або максимальне відношення ефекту до витрат. У випадку, коли при заданих витратах на одиницю продукції визначається найкраща характеристика узагальненого показника якості, який характеризує максимальний ефект від експлуатації чи споживання продукції, він розглядається як критерій оптимізації, а задані витрати є обмеженнями при оптимізації. Визначення оптимальних значень характеристик показників якості має сенс тільки в тому випадку, коли встановлено критерій оптимізації та вказано обмеження» [9, с. 331].

Оптимальні значення характеристик показників якості не обов'язково належать до реально існуючої продукції, вони можуть бути визначені розрахунковим способом для тільки що розробленої або навіть гіпотетичної продукції зі значенням характеристик показників якості, які реально можуть бути досягнуті. В останньому випадку такі розрахункові значення оптимальних характеристик показників якості використовуються як базові для порівняння з ними відповідних характеристик показників якості існуючих зразків продукції. Оптимальні значення характеристик показників якості продукції за наявності цільової функції й обмежень на витрати або ефект визначаються методами лінійного і нелінійного програмування, динамічного програмування, теорії ігор і статистичних рішень, теорії оптимального управління та іншими математичними методами, викладеними у спеціальній літературі [9, с. 332].

Висновки. Отже, аби продукція мала успіх на ринку та могла успішно конкурувати та ньому вона має відповідати потребам споживача. Для цього з однієї сторони держава повинна враховувати потреби ринку при розробці стандартів якості, а з іншої безпосередньо виробник продукції. Задоволення потреб вимагає виготовлення продукції певної якості і в певній кількості. Роз-

рив між потребами та виробленою продукцією по рівню якості та насиченості ринку повинен стати основою для прийняття управлінських рішень по державному управлінню якістю продукції. Аби продукція була якісною в неї повинні бути закладені потреби сьогоднішнього дня, однак окрім цього виробнику слід пам'ятати, що якість – це поняття динамічне, їй притаманна зміна в часі, оскільки змінюються потреби споживачів – змінюється якість. Якість як ступінь відповідності потребам споживача постійно змінюється в часі із зміною вимог та потреб споживачів, і те, що вчора вважалось якісним товаром, сьогодні може не відповідати технічним нововведенням, здатним краще задовольняти потреби споживачів,

які вже змінились. Якість як економічна категорія пов'язана із задоволенням потреб споживачів, при цьому продукція володіє множиною властивостей, вимірявши які можемо оцінити якість. Як показує огляд джерел, щодо оцінювання якості, тобто проаналізовані показники та методи, на сьогодні не існує чіткої концепції щодо оцінювання якості.

Сучасна система оцінки якості на підприємстві, незалежно від форми власності та масштабу виробничої діяльності повинна оптимально поєднувати дії, методи та засоби, що забезпечують виготовлення продукції, яка задовольнятиме потреби ринку, тобто повинна орієнтуватись на потреби споживачів та їх динаміку.

Список літератури:

1. Гегель Г.В.Ф. Логіка. – В кн.: Гегель Г.В.Ф. Твори. Т.І.М. – Л.: Держвидав, 1929.
 2. Гличев А.В., Панов В.П., Азгальдов Г.Г. Что такое качество? – М.: Экономика, 1968. – 135 с.
 3. Соболева М.А. Роль стандартизации в решении проблем качества промышленной продукции в США // Экономические проблемы повышения качества продукции. – М.: 2006. – С. 148-152.
 4. Сиськов В.И. Статистические измерения качества продукции. – М.: Статистика, 1966. – 167 с.
 5. Джуран Дж. М. Ответственность руководящих работников промышленности за качество продукции // Стандартизация и качество. – М.: Комитет стандартов, 1966. – С. 30-32.
 6. Фейгейбаум А. Контроль качества продукции – М.: Экономика, 1986. – 471 с.
 7. Аристов О.В., Мишин В.М. Качество продукции: Учебное пособие. – М.: Издательство стандартов, 1982. – 142 с.
 8. Международные стандарты. «Управление качеством продукции». ИСО 9000-9004, ИСО 8402. – М.: Изд-во стандартов, 1988.
 9. Шаповал М.І. Менеджмент якості: Підручник – К.: Т-во «Знання» КОО, 2001. – 475 с.
 10. ДСТУ ISO 9000:2007 Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2005, IDT). Чинний від 01.01.2008. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – 28 с.
 11. Ребрин Ю.И. Управление качеством: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – 174 с.
 12. Боженко Л., Гутта О.Й. Управління якістю, основи стандартизації та сертифікації продукції. Навч. посібник. – Львів, 2001. – 176 с.
 13. ДСТУ 2925-94. Якість продукції. Оцінювання якості. Терміни та визначення. – Чин. від 01.01.1996. – К.: Держстандарт України, 1995. – 25 с.
- Клименюк М.М., Грудцина Ю.В. Моделювання надійності промислової продукції як показника її якості. // Науковий вісник Академії муніципального управління. Збірник наукових праць. Серія «Економіка». – К.: 2011. – Вип. 9. – С. 5-10.

КАЧЕСТВО И МЕТОДЫ ЕГО ОЦЕНКИ

Качество как экономическая категория связана с удовлетворением потребностей потребителей, при этом продукция обладает множеством свойств, измерив которые можно оценить качество. Состояние потребностей и их удовлетворения тесно связано с показателями качества, которые количественно характеризуют свойства продукции. Обобщены теоретические подходы к определению методов оценки качества, поскольку оценка качества является одним из основных этапов управления качеством. В результате проведенного обобщения выявлено, что современная система оценки качества продукции должна учитывать потребности рынка, то есть требования потребителей к продукции.

Ключевые слова: качество, показатели качества, оценка качества, потребности потребителя, свойства продукции.

QUALITY AND METHODS OF ITS EVALUATION

Quality as an economic category is related to the satisfaction of the needs of consumers, while the product has a plurality of properties, measuring which one can evaluate the quality. The state of needs and their satisfaction is closely linked to the quality indicators of products, which quantitatively characterize the properties of products. The theoretical approaches to determination of methods of quality evaluation are generalized, since quality assessment is one of the main stages of quality management. As a result of the generalization, it was discovered that the modern system of product quality assessment should take into account the needs of the market, that is, the requirements of consumers for products.

Key words: *quality, quality indices, quality assessment, consumer needs, product properties.*

Кудін Б.П.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

У статті обґрунтовується необхідність інноваційного шляху розвитку всієї держави, окремих галузей, територій і підприємств, на основі найактуальнішого критерію сьогодення – енергоефективності і як необхідна умова для цього – створення ефективної системи управління інноваційним розвитком на відповідних рівнях. За допомогою використання системного підходу до побудови сучасного менеджменту інноваціями запропоновані основні принципи, які дозволяють оптимізувати структуру, а також збільшити ефективність і адаптивність систем управління інноваціями.

Ключові слова: інноваційний шлях розвитку, енергоефективність, система управління інноваціями, принципи оптимізації структури системи управління інноваціями.

Вступ. Реальність сьогодення виводить на перший план необхідність інноваційного шляху розвитку всієї держави, окремих її галузей, територій і підприємств, на основі найактуальнішого нині критерію – енергоефективності – і як необхідної умови для цього – створення ефективної системи управління інноваційним розвитком на відповідних рівнях.

Успішний розвиток України, її конкурентоспроможність передбачає підвищення енергоефективності економіки на основі розробки і впровадження новітніх інноваційних енергоефективних технологій та обладнання, тому що одним із найважливіших показників ефективності економіки є енергоємність виробництва і політика провідних країн світу спрямована на її зниження. Взагалі, одним з головних критеріїв інноваційного шляху розвитку є підвищення енергоефективності суспільного виробництва з усією відповідною інфраструктурою і соціальної сфери. Це обумовлено обмеженістю традиційних енергетичних ресурсів, та зростаючими екологічними проблемами в зв'язку з їх використанням.

Сьогодні використання системного підходу до проблем підвищення енергоефективності на базі впровадження інноваційних технологій є визнаною необхідністю [1]. Зрозуміло, що ці складні і багатоаспектні інноваційні процеси мають мати ефективний сучасний менеджмент. В роботі на основі системного підходу пропонується одночасно досліджувати проблеми побудови енергоефективних систем розглядаючи в нерозривній єдності процеси виробництва (споживання) енергії і процеси управління.

Метою роботи є розроблення методу побудови структури систем виробництва або споживання енергії з визначенням оптимального варіанту впровадження інноваційних технологій.

Результати дослідження. В Україні, починаючи з 2000 року, спостерігається зменшення енергоємності валового внутрішнього продукту, але незважаючи на таку динаміку, рівень цього показника (0,466 кг. н.е./дол. США) більш ніж в 2,2 рази перевищує середній рівень енергоємності ВВП розвинених країн світу [1, 2].

Інноваційний шлях розвитку України і її енергоефективність у великій мірі залежить від всебічного інноваційного розвитку як на державному рівні, так і на рівні підприємств. Обрання і втілення у життя інноваційного шляху розвитку всієї держави, окремих галузей, територій і підприємств є головним завданням стратегічного менеджменту відповідних рівнів і при цьому з нього виокремлюється окремий напрямок, для якого використовується зазвичай термін «інноваційний менеджмент».

Обрання помилкового шляху розвитку економіки держави в цілому та окремих структурних підрозділів національної економіки тягне за собою часто непоправні наслідки і великі збитки. Тому для підвищення ефективності інноваційних рішень, зокрема одного з найважливіших – обрання інноваційного шляху розвитку і підвищення енергоефективності, необхідно мати якісні системи управління як на рівні держави, окремих галузей виробництва і територіальних утворень, так і на рівні підприємств. Ефективність систем

управління інноваційними процесами і енергоефективністю буде визначатися багатьма факторами: принципами і методами управління, функціями та відповідними завданнями управління, які реалізуються системою, організаційною структурою управління інноваційними процесами та іншими факторами.

Таким чином, створення науково побудованої системи управління інноваційними процесами є важливою і актуальною проблемою.

Існуюча практика формування структури систем інноваційного управління шляхом повільного й пасивного пристосування об'єкта й органа управління не забезпечує отримання якісного результату, тому що для оптимізації цього процесу необхідно врахування великої кількості різноманітних факторів, формування й порівняння різноманітних варіантів системи управління інноваційними процесами. Це можливо тільки на основі застосування економіко-математичного моделювання й комп'ютеризації процесу проектування.

При цьому мають бути визначені основні принципи формування систем управління, на основі яких можна здійснювати економіко-математичне моделювання побудови структури систем інноваційного управління.

Системний підхід вимагає комплексного проектування структур керованої й керуючої підсистем у їхньому взаємозв'язку, тому що, чим більш чітко й раціонально організовані соціально-економічні процеси, тим легше ними управляти. Але в той же час регламентація всіх процесів в об'єкті управління веде до ускладнення органа управління з метою підвищення його надійності.

Формування структури системи інноваційного управління необхідно здійснювати з позицій функціонального підходу, шляхом переходу від функцій системи до її структури. Функції, що утворюють процеси в системі, є її змістом, структура ж – її формою. Тому необхідно починати з визначення функціонального призначення системи й відповідних специфічних функцій елементів, способу їхньої реалізації та ступеня агрегування. Структура може бути визначена в результаті вирішення всього цього комплексу питань.

Утворювати систему можуть тільки ті елементи, які мають системно-інтегративні якості, тобто спрямовані і здатні реалізовувати загальну для всієї системи функцію. На основі принципу сумісності або однорідності елементів відбувається об'єднання їх у групи, при цьому забезпечується максимум однорідності елементів

усередині групи, або мінімум однорідності між групами, що дозволяє реалізувати принцип мінімальної взаємодії.

Для забезпечення ефективності функціонування систем управління відповідно до цього принципу необхідно, щоб у стійких станах ці підсистеми функціонували відносно автономно, незалежно, мінімально взаємодіючи між собою. При цьому ефективність функціонування всієї системи вимагає також мінімізації сумарної взаємодії системи із зовнішнім середовищем.

Формування структури систем управління треба здійснювати також на основі принципу обмеженої складності об'єкта управління, що є наслідком закону «необхідної розмаїтості» і обмеженої пропускної здатності керуючих елементів. Відповідно до цього принципу формування об'єктів управління відбувається з урахуванням обсягу робіт з управління цими об'єктами й пропускної здатності керуючих елементів (на основі норм керованості), що дозволяє реалізувати принцип комплексного проектування.

Таким чином, використання наведених принципів як основи проектування дозволяє оптимізувати структуру, а також збільшити ефективність і адаптивність систем управління інноваціями і в тому числі енергоефективністю, покращити взагалі стан інноваційного менеджменту енергоефективністю.

Дослідження проблем енергоефективності з позицій системного підходу пропонує розгляд ефективності як систем виробництва енергії, так і систем споживання енергії. При цьому необхідно враховувати що будь в якому випадку ці системи є системами управління, які складаються з керованої підсистеми (що реалізує функції виробництва або споживання енергії) і керуючої підсистеми (яка реалізує функції управління процесами виробництва або споживання енергії) [3].

В сучасному швидко плинному світі впровадження інноваційних технологій для реалізації функцій виробництва або споживання енергії призводить до необхідності змін в керованій підсистемі і безпосередньо змін її структури, а це тягне за собою зміни в керованій підсистемі. Навпаки, впровадження нових технологій реалізації процесів управління веде до змін структури керованої підсистеми.

Виходячи з цього, при вирішенні цих стратегічних проблем підвищення енергоефективності в межах країни і окремих господарюючих одиниць повинно базуватися на системному підході до впровадження інноваційних технологій як в

керованій, так і в керуючій підсистемах на відповідних рівнях ієрархії з врахуванням їх взаємного впливу [4].

Оптимізація ефективності систем виробництва енергії має передумовою формування такої структури системи, при якій можливо виробництво максимальної кількості енергії при заданих обмеженнях на споживання різних видів ресурсів і витрат на створення системи (або можливо виробництво заданої кількості енергії при мінімальних витратах).

Оптимізація ж ефективності систем споживання енергії має передумовою створення такої структури системи, коли мінімізується кількість спожитої енергії при заданому рівні витрат і існуючих обмеженнях на споживання різних видів ресурсів.

Виходячи з цього, стає зрозумілим що вирішення цих проблем оптимізації енергоефективності можливе на основі лише використання економіко-математичних методів, математичного моделювання для вирішення відповідних завдань.

Метою формування структури систем виробництва (або споживання) енергії є визначення оптимальної кількості рівнів ієрархії і підсистем, ступеню автоматизації процесів виробництва і управління, а також відповідної кількості необхідного персоналу, технічних засобів і матеріальних ресурсів, які надають можливість системі реалізувати свої функції з мінімальними витратами.

Процес формування структури системи відбувається шляхом переходу від функцій систем до її структури. Завдання полягає в тому, щоби обрати такий спосіб сполучення можливих технологічних способів виробництва і управління і такий ступінь їх агрегування, при якому система реалізувала би свої функції з мінімальними витратами

на структуру. В процесі формування варіантів і обрання способу реалізації функцій враховуються обмеження на наявні ресурси, що визначає ітеративний характер процедури.

Для варіанту з мінімальною вартістю відбувається розподіл функцій або задач управління між управлінським персоналом і формується ієрархія керуючих елементів.

Таким чином, формування структури систем управління базується на вирішенні цілого ряду взаємопов'язаних задач, кожна з яких є достатньо складною і потребує формальної постановки і визначення алгоритму їх вирішення. Алгоритми вирішення задач, що були визначені, зв'язані між собою прямими і зворотними зв'язками, утворюють в своєму комплексі алгоритм формування ієрархічної структури систем управління.

Частина блоків цього алгоритму, яка базується на використанні формальних методів (лінійного програмування, кластерного аналізу, спрямованого пошуку та інших), може реалізовуватися програмно (автоматично), інша частина, що заснована на використанні неформальних методів (методу аналогій, структуризації цілей, експертно-аналітичного та інших) і дозволяє враховувати соціально-психологічні моменти і конкретні особливості кожного об'єкту, може бути реалізована в діалоговому режимі на комп'ютері.

Висновки. Таким чином, в умовах впровадження інноваційних технологій реалізація системного підходу до створення або реконструкції систем виробництва (споживання) енергії на основі економіко-математичного моделювання дозволяє підвищити ефективність і адаптивність цих систем шляхом встановлення відповідності між характеристиками виробничих процесів і процесів управління.

Список літератури:

1. Геєць В.М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : [монографія] [Електронний ресурс]. – 2008. – Ч. 1. Режим доступу: <http://uchebnik-besplatno.com/>
2. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С.Ф. Єрмілов, В.М. Геєць, Ю.П. Ященко, В.В. Григоровський, В.Е. Лір та ін. – К., НАЕР, 2009. – 93 с.
3. Донелла Х. Медоуз. Азбука системного мышлення. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. – 344 с.
4. Гур'янов А.Б. Системний підхід до стратегічного управління підприємством / А.Б. Гур'янов, О.А. Гришко // Економіка підприємства.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОХОДА

В статье обосновывается необходимость инновационного пути развития всего государства, отдельных отраслей, территорий и предприятий, на основе актуального критерия настоящего – энергоэффективности и как необходимое условие для этого – создание эффективной системы управления инновационным развитием на соответствующих уровнях. Посредством использования системного подхода к построению современного менеджмента инновациями предложены основные принципы, которые позволяют оптимизировать структуру, а также повысить эффективность и адаптивность систем управления инновациями.

Ключевые слова: инновационный путь развития, энергоэффективность, система управления инновациями, принципы оптимизации структуры системы управления инновациями.

WAYS TO INCREASE THE EFFECTIVENESS OF INNOVATION MANAGEMENT BASED ON A SYSTEMATIC APPROACH

The article substantiates the necessity of an innovative way of development of the whole state, separate branches, territories and enterprises, based on the most current criterion of the present – energy efficiency and as a necessary condition for this – creation of an effective system of management of innovative development at the appropriate levels. With the help of using the system approach to constructing modern management, innovations have suggested the main principles that allow to optimize the structure, as well as increase the efficiency and adaptability of innovation management systems.

Key words: innovative way of development, energy efficiency, innovation management system, principles of optimization of the structure of innovation management system.

Микитенко Т.В., Ємець А.В.

Університет державної фіскальної служби України

НАБУТТЯ СТАТУСУ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Досліджено європейський досвід практичного застосування положень Рамкових стандартів безпеки та полегшення міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації щодо критеріїв відповідності особи статусу уповноваженого економічного оператора. Запропоновано удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності уповноважених економічних операторів в Україні.

Ключові слова: уповноважений економічний оператор, критерії відповідності статусу УЕО, стандарти безпеки, зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання.

Постановка проблеми. Запровадження інституту уповноваженого економічного оператора (далі – УЕО) є показником розвитку митного адміністрування. Основною метою його введення є спрощення та прискорення митного оформлення, сприяння міжнародній торгівлі, створення ефективної системи митного контролю під час перетину державного кордону товарами та транспортними засобами комерційного призначення.

Концепція – уповноваженого економічного оператора запроваджена Рамковими стандартами безпеки та полегшення міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації (далі – Рамкові стандарти ВМО) [1], з часу прийняття у 2005 році якої державами-учасниками накопичено значний досвід її практичної реалізації. В Україні положення Рамкових стандартів ВМО досі не застосовуються внаслідок впливу низки об'єктивних та суб'єктивних чинників, зокрема, жодному вітчизняному підприємству не надано статусу уповноваженого економічного оператора. Активними користувачами Рамкових стандартів ВМО є 28 держав Євросоюзу, США, Швейцарія, Норвегія, Японія, Китай та інші, які є членами Всесвітньої митної організації. Держави-учасниці мають подібне правове регулювання УЕО та можуть укласти між собою домовленості про взаємне визнання УЕО. За даними Генерального директорату Європейської комісії з оподаткування та митного союзу (далі – DG TAXUD), станом на 21.06.2017 року, митними адміністраціями держав ЄС зареєстровано 15 111 уповноважених економічних операторів в 28 країнах, у США – майже 11 тис. [2]. У березні 2016 року DG TAXUD систематизував накопичений в ЄС досвід співробітни-

цтва митних адміністрацій та уповноважених економічних операторів в Рекомендаціях діяльності УЕО (далі – Рекомендації УЕО) [3].

З метою розвитку транснаціональної торгівлі, підвищення українського експортного потенціалу і просування інвестицій до вітчизняної економіки шляхом спрощення митних процедур з одночасним збільшенням їх ефективності, першочерговим завданням України є імплементація європейського досвіду практичного використання положень Рамкових стандартів ВМО в галузі митної справи та зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти впровадження та функціонування інституту УЕО досліджували науковці: І. Бережнюк [4, 11], О. Вакульчик [4], Є. Веденєєв [5], Л. Геллерт [6], Джексон А. [7], І. Несторишен [8], А. Очерет [9], В. Туржанський [10] та інші, в працях яких визначається необхідність подальших наукових розробок щодо імплементації у вітчизняне митне законодавство напрацювань держав ЄС у напрямках спрощення митних процедур та забезпечення безпеки у глобальному ланцюзі постачань товарів.

Метою написання статті є впровадження інституцій УЕО і механізму його реалізації в контексті Рамкових стандартів ВМО.

Виклад основного матеріалу дослідження. УЕО визначається Рамковими стандартами ВМО як суб'єкт господарювання, який бере участь в міжнародному товарообігу, визнаний національними митними адміністраціями відповідно до вимог ВМО або аналогічних вимог безпеки ланцюгів постачання [1]. Маючи зазначений статус, підприємство може претендувати на певні приві-

леї при митному оформленні товарів, що суттєво знижує торговельні витрати, операційний час здійснення зовнішньоекономічної операції та підвищує її безпеку ймовірних терористичних загроз та додержання норм податкового законодавства. Рамкові стандарти ВМО містять детальний перелік критеріїв, яким повинні відповідати митні адміністрації та особи, які претендують на статус УЕО, що полегшує їх практичне застосування.

Статтею 14 Митного кодексу України (далі – МКУ) «Умови отримання сертифіката уповноваженого економічного оператора» визначено шість критеріїв набуття підприємством статусу УЕО шляхом отримання сертифікату:

- здійснення зовнішньоекономічної діяльності протягом не менше трьох років до дня звернення до митниці з відповідною заявою про надання статусу уповноваженого економічного оператора;

- відсутність на день звернення до митниці невиконаного зобов'язання із сплати митних платежів та пені;

- відсутність на день звернення до митниці податкової заборгованості;

- відсутність протягом трьох років до дня звернення до митниці фактів притягнення посадових осіб підприємства до адміністративної відповідальності за порушення митних правил за статтями 472, 482-485 МКУ;

- наявність системи обліку товарів, яка дає змогу порівнювати документи і відомості, що надаються митним органам при здійсненні митного контролю та митного оформлення, з документами і відомостями про провадження господарської діяльності;

- відсутність на день звернення до митниці суми непогашеного грошового зобов'язання, визначеного за результатами документальної перевірки [11].

Відтак, у вітчизняному законодавстві умови набуття статусу УЕО носять загальний характер і стосуються окремих результатів діяльності підприємства, зокрема, відсутності спірних питань з фіскальними органами, наявності прозорої системи обліку до моменту звернення для отримання статусу УЕО. Слід зазначити, що у визначенні терміну УЕО (стаття 12 МКУ) на відміну від законодавства ЄС відсутні згадки про необхідність проведення незалежного аудиту діяльності суб'єкта господарювання. З 2012 р. в Україні реальних кроків щодо надання спеціальних спрощень суб'єктам ЗЕД не здійснено, що підтверджується відсутністю виданих підприємствам

сертифікатів УЕО, тому не можливо провести порівняльний аналіз практики застосування норм законодавства України та ЄС.

Відповідно до статті 38 Митного кодексу ЄС (далі – МК ЄС) статус уповноваженого економічного оператора може надаватись особам, які користуються митними спрощеннями, здійснюють надійну охорону та безпеку операцій або їх взаємне поєднання [12]. При цьому, кожен тип авторизації передбачає різні види пільг, які пов'язані із зобов'язаннями щодо додержання норм господарського законодавства, які бере на себе економічний оператор ЄС.

Критерії набуття статусу УЕО за умовами Рекомендацій УЕО [3] розподілені на три рівні, кожен з яких відповідає конкретному етапу процесу авторизації економічного оператора за обраним типом. Так, на першому рівні — вимоги пред'являються до заявника, який повинен самостійно проаналізувати власну діяльність на відповідність статутним умовам, здійснити самооцінку організації ведення власного бізнесу та обрати вид статусу УЕО, на який претендує, встановити постійний зв'язок із відповідною митною адміністрацією [3, с. 12].

На другому рівні – вимоги адресуються підприємствам та митним адміністраціям, які спільно шляхом взаємного обміну інформацією та проведення консультацій повинні довести відповідність діяльності конкретного підприємства (з урахуванням його бізнес-оточення) загальним умовам статусу УЕО.

На третьому рівні — критерії оцінки перевіряються митними адміністраціями країн ЄС, обсяг та сутність оцінок залежить від виду статусу, на який претендує заявник.

В Рекомендаціях УЕО окремо наголошується на врахуванні людського фактору на підготовчому етапі процесу авторизації суб'єкта в якості УЕО, вказуючи на необхідність перевірки надання згоди керівництва підприємства щодо подання заявки на отримання статусу УЕО [3, с.13].

Слід зазначити, що в статтею 13 МКУ [11] визначено умови проведення аналізу діяльності суб'єкта господарювання шляхом подання анкети самооцінки, яка складається із 20 пунктів та охоплює основні аспекти зовнішньоекономічної діяльності, але оскільки передбачені п. 13 зазначеної статті кодексу порядок та критерії оцінки відомостей, заявлених підприємством для отримання статусу УЕО не затверджено Міністерством фінансів України, законодавча норма в Україні не діє.

Анкета самооцінки, що пропонується Рекомендаціями УЕО [3, с. 115] заявникам в державах ЄС,

складається із 111 пунктів, які стосуються як базових запитань організації діяльності, так і спеціальних аспектів захищеності компанії. Відповідно до Рекомендацій УЕО [3, с. 12] анкета самооцінки є інструментом для підготовки економічного оператора в статусі УЕО, реорганізації його структурних підрозділів, зміни технологічних процесів відповідно до нових умов. На підготовчому етапі заявник визначає свою спроможність претендувати на статус УЕО, для цього необхідно отримати статус УЕО та бути створеним на території ЄС.

Економічним оператором в державах ЄС визнається особа, бізнес якої, пов'язаний із дотриманням положень митного законодавства [12]. Під поняттям особи розуміють: фізичну особу, юридичну особу та будь-яке об'єднання осіб, яке не є юридичною особою, але визнається в рамках Союзу або національного законодавства, таким, що може вчиняти правочини. Особами створеними на території ЄС є: будь-яка фізична особа, яка постійно проживає на митній території ЄС; будь-яка юридична особа або об'єднання осіб, які мають зареєстрований офіс на митній території ЄС [12].

Набуття критерію – бізнес, пов'язаний із дотриманням положень митного законодавства – є найбільш складним у практичному застосуванні, тому в Рекомендаціях УЕО наводяться окремі випадки, в яких підприємства не мають права звертатись до митних адміністрацій за отриманням статусу УЕО. Серед таких – підприємства, що здійснюють продаж товарів, які вже перебувають у вільному обігу на митній території ЄС, консультанти, які надають консалтингові послуги з митних питань тощо [3, с. 16].

Важливою відмінністю законодавства ЄС від українського є те, що з початку процесу авторизації особи в якості УЕО, вона розглядається як елемент у великій кількості міжнародних ланцюгів постачань. В кожному з цих ланцюгів, економічний оператор може виконувати різні ролі (найчастіше, не одну одночасно) та нести різний обсяг відповідальності. Тому, при поданні заяви на отримання статусу УЕО, претендент повинен дотримуватись необхідних критеріїв для всіх можливих зобов'язань в рамках міжнародних ланцюгів постачання. На допомогу суб'єкту у визначенні обсягу власних зобов'язань, на які будуть розповсюджуватись умови статусу УЕО Рекомендації УЕО містять спеціальний розділ «Зацікавлені сторони в міжнародному ланцюжку постачань», в якому роз'яснюються обов'язки та відповідальність для учасників ланцюгів постачання товарів [3, с. 17].

За Рекомендаціями УЕО відповідальність експедитора у міжнародному ланцюжку постачання розповсюджується на: застосовування правил виконання транспортних формальностей; забезпечення надійного та безпечного транспортування товарів; подання загальних декларацій [3, с. 18].

Підготовчий етап завершується поданням економічним оператором ЄС заяви та анкети самооцінки до митної адміністрації певної держави. Однак, слід врахувати, що на цей момент економічний оператор та митна адміністрація є учасниками спільного процесу авторизації заявника в якості УЕО, що забезпечується конкретними працівниками відповідно до їх компетенції, прав та обов'язків.

На другому етапі митна адміністрація у взаємодії з економічним оператором доводять відповідність ділової практики останнього, загальним критеріям для набуття статусу УЕО за статтею 39 МК ЄС [12, с. 25], які передбачають:

- відповідність діяльності економічного оператора положенням митного та податкового законодавства, в тому числі відсутність інформації щодо значних кримінальних злочинів, пов'язаних з господарською діяльністю заявника [3, с. 31]);
- демонстрацію заявником ефективного контролю фінансових та товарних потоків за допомогою комерційних систем управління даними та готовність надання інформації митним органам для цілей митного контролю [3, с. 35]);
- доведення власної фінансової спроможності заявника [3, с. 40]).

Слід зазначити, що критерії другого етапу набуття статусу УЕО представлені серед умов отримання вітчизняним суб'єктом ЗЕД при отриманні сертифіката уповноваженого економічного оператора статтею 14 МКУ [11]. Зокрема, із шести умов до заявника, чотири стосуються дотриманням положень митного та податкового законодавства щодо правильності та своєчасності сплати митних платежів, інших податків і відсутності у митних органів інформації про притягнення посадових осіб підприємства до адміністративної відповідальності за порушення митних правил.

Рекомендації УЕО [3, с. 31] пропонують заявникам та митним адміністраціям ЄС спиратись на положення статті 39 (а) МК ЄС [12, с. 25] з врахуванням уточнень статті 24 Імплементативного акту МК ЄС) [13, с. 343], які розглядають цей критерій виконаним, якщо протягом останніх трьох років заявником не вчинено (або повторно вчинено) значних порушень митного та податкового законодавства та щодо заявника відсутня інфор-

мація про кримінальні злочини, пов'язані з господарською діяльністю.

Необхідно звернути увагу, на відмінності між українським законодавством та практикою діяльності митних органів ЄС щодо до визначення обсягу інформації, доступної для компетентних органів та періоду часу, протягом якого здійснюється перевірки ділової активності підприємства, що претендує на статус УЕО. Зокрема, згідно із положеннями статті 14 МКУ заявник повинен:

- здійснювати ЗЕД протягом не менше трьох років до дня звернення до митниці з заявою про надання статусу УЕО (мінімально допустимий час спостереження);

- перебувати на обліку в органах ДФСУ протягом трьох років на день подання ним заяви про видачу сертифіката УЕО (мінімально допустимий обсяг інформації). Якщо остання умова не виконана, підприємство повинно надати письмову згоду на проведення щодо нього органами ДФС України протягом шести місяців з дня отримання ним сертифіката УЕО позапланових перевірок обліку товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України та/або перебувають під митним контролем, безпосереднім отримувачем, відправником або перевізником яких є зазначене підприємство (додатковий обсяг інформації щодо заявника) [11].

В Рекомендаціях УЕО пропонується митним адміністраціям держав ЄС приймати рішення на підставі наявної інформації, якщо особа, яка відповідає за заявника або керує ним, створена або перебуває у третій країні або період створення заявника менший за три роки. При цьому, не заперечується отримання позитивного результату при наявності незначних порушень митного і податкового законодавства заявником з огляду на їх кількість або обсяг операцій та, якщо митна адміністрація не має сумнівів у добропорядності заявника [3, с. 31].

Таким чином, можна охарактеризувати законодавство ЄС як більш лояльне до заявника, ніж вітчизняне. Процес з'ясування об'єктивно існуючих фактів (відсутність протоколів про порушення митних правил, сплата штрафів та пені, відсутність податкової заборгованості тощо), передбачений МКУ [11] не потребує надання митному органу, що приймає рішення щодо надання статусу УЕО заявнику, свободи дії. Оцінку діяльності учасника зовнішньоекономічної діяльності на відповідність вимогам ВМО та стандартам забезпечення безпеки ланцюга постачання товарів передбачену Рамковими стандартами ВМО [1] навпаки, неможливо вмістити в наперед вста-

новлені межі. Саме тому, надаючи митним адміністраціям свободу у виборі та оцінці інформації щодо заявника Рекомендації УЕО містять пропозиції щодо специфічних обставин, які необхідно враховувати під час оцінки порушень на території ЄС [3, с. 31-32]:

- оцінка відповідності повинна здійснюватись за всією діяльністю заявника, пов'язаною із митним законодавством, в тому числі за податками та наявною інформацією про кримінальні злочини, пов'язані із господарською діяльністю заявника;

- під порушенням слід розуміти не лише дії, які викриті митними адміністраціями у випадках проведення перевірок товарів під час їх ввезення на митну територію ЄС, або розміщення їх у митний режим, а й будь-які порушення митного, податкового законодавства або кримінальні злочини, виявлені після випуску товарів з під митного контролю;

- порушення скоєні експедиторами, митними брокерами або іншими третіми особами, які діють в інтересах заявника також необхідно приймати до уваги;

- невиконання заявником вимог внутрішніх нормативних документів держав-членів ЄС, не пов'язаних із митним та податковим законодавством не повинно ігноруватись;

- якщо штрафи, накладені на заявника у зв'язку із конкретним порушенням переглянуті компетентними адміністраціями в процесі апеляції чи повторного розгляду, оцінка серйозності таких порушень повинна базуватись на переглянутому рішенні.

Отже, практика митних адміністрацій ЄС при оцінці відповідності заявника умовам додержання положень митного та податкового законодавства та відсутності інформації про кримінальні злочини більш жорстка, ніж вимоги, що міститься у редакції МКУ. В Рекомендаціях УЕО увага приділяється безпеці технологій діяльності заявника щодо попередження можливих порушень законодавства. З цією метою Рекомендації УЕО [3, с. 31]:

- пропонують співвідносити кількість припущених заявником порушень положень законодавства із кількістю митних декларацій та обсягами зовнішньоекономічних операцій за період дослідження;

- поділяти порушення на незначні, повторні та значні;

- враховувати добропорядність заявника та заходи, які приймаються ним самостійно з метою профілактики порушень та мінімізації їх наслідків.

Перевірка митною адміністрацією ефективності здійснення самооцінки заявником власних фінансових та товарних потоків за допомогою комерційних систем управління даними та його готовність надання для цілей митного контролю (виконання другого загального критерію) є найбільш складним та працемістким процесом. Статтею 14 МКУ аналогічного критерію не встановлено, є лише згадка про наявність системи обліку товарів, яка дає змогу порівнювати документи і відомості, що надаються митним органам при здійсненні митного контролю та митного оформлення, з документами і відомостями про провадження господарської діяльності [11]. Фактично, замість оцінки організаційної структури та технологічних процесів заявника ще на етапі прийняття рішення про надання статусу УЕО, український законодавець перекладає ці заходи на той час, коли потенційні загрози можуть стати фактами порушень митного та податкового законодавства. За Рекомендаціями УЕО для прийняття рішення за цим критерієм, митна адміністрація держав ЄС повинна провести аудит організаційної структури та технологічних схем заявника, тобто перевірки підлягатимуть не ретроспективні операції, а організація діяльності підприємства, можливість включення до неї елементів митного контролю та оформлення товарів [3, с. 35]. З огляду на значний об'єм за цим критерієм Рекомендації УЕО пропонують митним органам використовувати інформацію, отриману під час наданих заявнику дозволів (на відкриття митного складу тощо), що дозволяє значно економити час. При цьому, частина робіт повинна проводитись безпосередньо на підприємстві, де декілька елементів мають вирішальне значення, а саме:

- необхідно підтвердити, що інформація є вірною та процедури, які описані заявником, документально підтверджено та запроваджено підприємством;

- перевірити транзакції на наявність записів аудиту;

- перевірити використання ІТ системи, її захищеність від втручання, маніпуляції даними та фіксацію історичних записів у системі та контроль змін [3, с. 35-36].

Виконання вимог, встановлених статтею 25 ІА МК ЄС, дозволяє отримати високий рівень самоаналізу і внутрішнього контролю заявника за господарськими операціями, товарним і фінансовими потоками. Крім загальноприйнятих умов (вид системи бухгалтерського обліку, доступ митної адміністрації до інформації тощо) є декілька,

які варті негайного впровадження у митне законодавство України, зокрема:

- наявність у заявника такої адміністративної організації, яка відповідає типу та розміру бізнесу, має систему управління товарним потоком та систему внутрішнього контролю, здатну попередити, виявити та виправити помилки та незаконні операції;

- заявник має задокументовану процедуру отримання ліцензій та дозволів, пов'язаних із застосуванням заходів нетарифного регулювання та роботи з ними;

- заявник гарантує, що працівники будуть інформувати митні органи при кожному виявленні проблем щодо підтримання відповідності статусу УЕО та встановлює відповідні процедури поінформування [3, с. 343-344].

Доведення власної фінансової спроможності за Рекомендаціями УЕО [3, с. 40] передбачено положеннями статті 39 (с) МК ЄС [12, с. 25] та статті 26 ІА МК ЄС [24, с. 343] є третім загальним критерієм для претендентів на отримання статусу УЕО. При перевірці відповідності заявника критерію фінансової спроможності, митним адміністраціям пропонується досліджувати наявні бази даних з наступних питань:

- відсутності у заявника відкритої справи щодо процесу банкрутства;

- напрями та терміни протягом останніх трьох років, що передували поданню заяви, виконання заявником обов'язки із сплати митних та інших платежів, податків та зборів, які стягуються під час або у зв'язку із імпортом або експортом товарів;

- відповідність фінансового стану заявника протягом трьох років, що передують поданню заяви, його зобов'язанням (враховуючи тип та обсяги господарської діяльності), сумлінність виконання фінансових зобов'язань.

Отже, перевірку особи на відповідність критерію фінансової спроможності доцільно здійснювати комплексно за всіма критеріями, але на відміну від незалежного аудиту підприємства, де метою є підтвердження достовірності обліку та фінансової звітності та попередження обставин, при яких підприємство може увійти у судовий процес банкрутства, перевірка фінансової спроможності претендента на статус УЕО, зосереджена на оцінці неплатоспроможності та ймовірному ризику того, що завдяки його економічній та фінансовій ситуації, економічний оператор не зможе негайно розрахуватись за борговими зобов'язаннями. В зв'язку з цим Рекомендації

УЕО пропонують митним адміністраціям країн ЄС використовувати показники, які свідчать про неспроможність економічного оператора, відразу або у найближчому періоді задовольнити власні фінансові зобов'язання [3, с. 41].

Таким чином, під час перевірки митними адміністраціями фінансового стану претендента на статус УЕО оцінюється його фінансова стійкість та здатність її зберігати при змінах у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства. Однак, певна свобода надана митним адміністраціям у виборі показників стану фінансової надійності заявника, звільняє їх від необхідності використовувати лише ту інформацію, яку можливо довести у суді. З іншого боку, це ставить перед митними адміністраціями проблему вибору достовірних та надійних даних. Рекомендації УЕО радять митним органам використовувати різні джерела інформації для оцінки цього критерію, серед яких: офіційні записи про банкрутства, ліквідації та злиття підприємств; дані щодо сплати протягом останніх трьох років мита та інших податків, зборів, що стягуються під час імпорту або експорту товарів; опубліковані фінансові звіти заявника, що охоплюють останні три роки, для аналізу спроможності заявника сплачувати заборгованість; будь-які проміжні звіти стосовно грошових потоків підприємства та прогнози щодо прибутків або збитків; данні з фінансової установи, яка надала позику на ведення бізнесу заявника; висновки кредитно-рейтингових агентств, асоціацій з захисту кредитних ресурсів або рейтингів відповідних державних органів тощо [3, с. 41].

Отже, відповідно до положень статті 27 ІА МК ЄС [13, с. 342] особи, які бажають отримати статус УЕО з митних спрощень (АЕОС) повинні довести митній адміністрації виконання будь-якої з наступних умов:

- заявник або особа, уповноважена заявником на співпрацю із митними органами відповідає практичним стандартам компетенції;
- заявник або особа, уповноважена заявником на співпрацю із митними органами, успішно пройшли навчання, із митного законодавства, що стосується ступеня їх участі у митній діяльності;
- заявник наймає особу, що має статус АЕОС та за контрактом відповідає за співпрацю із митними органами.

Підтвердити власну відповідність практичним стандартам компетенції заявник може двома шляхами маючи задокументований практичний досвід роботи з митними органами не менш як

три роки та пройти сертифікацію Європейського органу стандартизації з якості роботи із митних питань. Обидва зазначені шляхи і для заявника і для митної адміністрації мають певні недоліки. З точки зору заявника, не завжди зручно очікувати три роки та працювати без статусу УЕО. З точки зору митної адміністрації, задокументований практичний досвід діяльності підприємства дає можливість оцінити його компетентність та надійність лише у вирішенні питань, які виникали протягом зазначеного періоду. Проведення спеціально уповноваженим органом із сертифікації комплексного контролю діяльності заявника з питань дотримання норм митного та податкового законодавства надає можливість митній адміністрації зекономити час та ресурси, переклавши ці витрати на заявника, який сплатить вартість процедур сертифікації. Але, підприємство може перебувати у такому економічному становищі, яке унеможливить цей шлях. В той же час, наявність у заявника сертифікату з якості роботи із митних питань не полегшує діяльність аналітичних підрозділів митних органів по вивченню зовнішнього середовища підприємства та прогнозування можливих нових митних загроз та ризиків, які можуть виникнути при зміні напрямків діяльності підприємства чи навіть внаслідок використання ним переваг статусу УЕО.

Таким чином, третій шлях виконання додаткового критерію на отримання статусу УЕО з митних спрощень – укладання контракту про представлення інтересів заявника перед митними органами особою, що вже має відповідний статус (контракт з АЕОС – митним брокером) є оптимальним. Цей висновок теж не може бути беззаперечним, але ж таке рішення лише переносить час та місце вирішення ймовірних проблем та масштабує можливі збитки держави, якщо під час початкової авторизації (митного брокера з яким укладено контракт) будуть допущено помилки.

Можливості для демонстрації відповідності будь-яким з двох умов (практичні стандарти компетенції або професійна кваліфікація) однаково достатні і можуть бути самостійно обрані заявником; проте вони повинні відображати конкретну участь заявника у діяльності, пов'язаної із дотриманням митного законодавства та його роль у ланцюжку постачання, статус та організаційну схему бізнесу, створену в компанії заявника.

З огляду на положення Рекомендацій УЕО [3, с. 10] щодо нерозповсюдження дії угод про взаємне визнання статусу з третіми країнами на УЕО з митних спрощень, вважаємо, що в Україні

можливо впровадити досвід митних адміністрацій ЄС з цього питання.

Додатковий критерій відповідних стандартів безпеки та охорони застосовується лише тоді, коли особа подає заявку на отримання статусу УЕО з відповідних стандартів безпеки та охорони. Згідно із положеннями статті 39 (е) МК ЄС [12, с. 25] та статті 28 ІА МК ЄС [24, с. 343], УЕО з безпеки та охорони, повинен довести митній адміністрації виконання низки заходів для забезпечення безпеки та охорони міжнародних ланцюгів постачань. Митні органи обов'язково пересвідчуються на підприємстві – претендента на отримання статусу УЕО дотримання наступних умов:

- забезпечення захисту будівель, що будуть використовуватися за операціями з переміщення товарів через митний кордон від незаконного вторгнення;

- вжиття заходів для запобігання не санкціонованого доступу до офісів, судноплавних ділянок, вантажних майданчиків та інших відповідних місць;

- вжиття заходів щодо унеможливлення несанкціонованих операцій з товарами, що знаходяться під митним контролем або призначені для експорту (незадокументовані вкладення або обмін, порушення цілісності вантажних одиниць тощо);

- вжиття заявником заходів, що дозволяють ідентифікувати ділових партнерів та сприяння безпеці їхньої частини міжнародного ланцюга постачань;

- проведення заявником з урахуванням національного законодавства спеціальних перевірок інформації, що передбачає дослідження репутації компанії з питань безпеки працівників періодично або за виявленими обставинами;

- проведення заявником відповідних процедур безпеки для зовнішніх постачальників послуг за контрактами;

- регулярна участь персоналу заявника, відповідального за безпеку у підвищенні рівня кваліфікації;

- призначення заявником контактної особи, відповідальної за охорону та безпеку.

Метою системи безпеки та охорони підприємства є попередження порушень законодавства шляхом постійної діяльності з виявлення та управління ризиками, які виникають у діяльності УЕО. Важливо, що будь-які заходи з охорони та безпеки не можуть мати 100% ефективність, але їх комплексне запровадження у діяльності підприємства призводить до зменшення рівня ризику до прийняттого рівня. Так, у випадку, якщо за певних обставин УЕО не може досягти прийнятної якості спеціальних перевірок інформації для тимчасового персоналу з метою перевірки репутації, але визнає та ефективно управляє цим ризиком, запровадивши належний контроль доступу, що дозволяє уникати несанкціонованого доступу тимчасового персоналу до товарів у міжнародному ланцюзі постачання товарів [4, с. 53].

Висновки і пропозиції. В країнах ЄС використовується багаторівнева система нормативних документів із питань регулювання діяльності УЕО, яка включає на рівні законодавства – Рамкові стандарти ВМО, Митний Кодекс ЄС та ІА МК ЄС, що встановлюють єдині для всіх країн – членів ЄС правила державного регулювання діяльності УЕО; на рівні узагальнення практики правозастосування – Рекомендації УЕО; на національному рівні – розпорядчі документи митних адміністрацій держав-учасниць ЄС. Загальні вимоги європейського законодавства до підприємств, які прагнуть отримати статус УЕО значно ширші та охоплюють не лише історію діяльності підприємства – заявника, але й ділову активність. До моменту затвердження та початку практичної реалізації національної програми розвитку системи УЕО в Україні, реальним шляхом для вітчизняних підприємств отримати доступ до переваг статусу УЕО на території ЄС є створення дочірніх підприємств на території держав – членів ЄС та отримання міжнародних сертифікатів з безпеки та охорони.

Список літератури:

1. Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації. – URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/976_003.

2. Authorized Economic Operators – query page. 2017. Page on European Commission's webpage. URL: http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/aeo_consultation.jsp?Lang=en&holderName=&aeoCountry=&certificatesTypes=AEOC&certificatesTypes=AEOF&certificatesTypes=AEOC&Expand=true&offset=1&showRecordsCount=1.

3. Authorised Economic Operators [Guidelines, Approved by the CCC-GEN (AEO subsection) on 11 March 2016] // Authorised Economic Operators/DG Taxud. – 2016. – URL: http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/customs/policy_issues/customs_security/aeo_guidelines_en.pdf.

4. Вакульчик О. М. Кількісна оцінка якісних характеристик суб'єкта ЗЕД з метою надання статусу уповноваженого економічного оператора/ О. М. Вакульчик, І. Д. Харламова // Вісник Академії митної служби України. – 2013. – №1. – С. 12-23. – URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2013_1_4.pdf
5. Веденеев Є. Інституціональний механізм функціонування уповноваженого економічного оператора / Є. Є. Веденеев // Економіка розвитку. – 2014. – № 2. – С. 24–29. URL: http://nbuv.gov.ua/jpdf/ecro_2014_2_6.pdf
6. Gellert L. Withdrawal, revocation and suspension of AEO certification / L. Gellert // World Customs Journal. – 2011. – v 1, vol. 5 – P. 3–16.
7. Jackson A. Trade facilitation and supply chain security: a globally integrated approach / A.Jackson // World Customs Journal. – 2011. – v. 2, vol. 5. – P. 123–127.
8. Несторишен І. В., Бережнюк І. І. Проблеми забезпечення балансу між митним контролем та спрощенням процедур міжнародної торгівлі // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2016. – №. 29. – С. 46-53.
9. Мережко Н., Калуга Н., Очерет А. Інститут уповноваженого економічного оператора в Україні // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – №. 2. – С. 5–15.
10. Туржанський В. А. Особливості функціонування інституту УЕО в ЄС / В. А. Туржанський // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 29. – С. 68-77. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2016_29_11.
11. Митний кодекс України: Закон від 13.03.2012 №4495-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
12. Regulation (EU) 952/2013 of the European Parliament and the Council, 9 October 2013, laying down the Union Customs Code. Official Journal of the European Union, L269/1, 10.10.2013, pp. 1-101.
13. Commission Implementing Regulation (EU) 2015/2447 of 24 November 2015 laying down detailed rules for implementing certain provisions of Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council laying down the Union Customs Code (2015). Official Journal, L 343.

КРИТЕРИИ ПРИЗНАНИЯ СТАТУСА УПОЛНОМОЧЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

Исследован европейский опыт практического применения положений Рамочных стандартов безопасности и облегчения международной торговли Всемирной таможенной организации в части, касающейся критериев соответствия предприятия статусу уполномоченного экономического оператора. Предложены рекомендации по совершенствованию нормативно-правового регулирования деятельности уполномоченных экономических операторов в Украине.

Ключевые слова: УЭО, стандарты безопасности, критерии соответствия статусу УЭО, внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование.

CRITERIA FOR RECOGNIZING THE STATUS OF AN AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR: THE EUROPEAN EXPERIENCE

The European experience of practical application of the provisions of the Framework Safety Standards and Facilitation of International Trade of the World Customs Organization regarding the criteria for the compliance of the person with the status of an authorized economic operator is researched. Improvement of regulatory and legal regulation of activities of authorized economic operators in Ukraine is proposed.

Key words: authorized economic operator; criteria of compliance with the status of the AEO, security standards, foreign economic activity, state regulation.

Жук В.П., Омельченко А.С.

Навчально-науковий інститут економіки, управління та природокористування
Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті досліджено суть та особливості публічно-приватного партнерства, розглянуто наукові підходи до вживання понять «приватно-державне партнерство», «державно-приватне партнерство», «суспільно-приватне партнерство». Визначили актуальність проблеми розвитку інституту ППП.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, риси, аспекти, методи, характеристика, партнерство, ризики, умови, причини.

Вступ. Урядова служба несе відповідальність за певний ряд секторів економіки, які вона повинна не лише містити у хорошому стані, але і розвивати. На жаль, і ця проблема характерна не лише для нашої країни, але і для країн з високорозвинутою економікою, у державі не досить фінансових коштів для здійснення таких проєктів. Як показує досвід інших країн, одним з найбільш ефективних виходів з ситуації, що склалася, є кооперація держави і приватного бізнесу. Приватний бізнес – це не лише великі фінансові ресурси, це також нові технології, нові, ефективніші підходи до системи управління.

Виклад основного матеріалу. Поняття ППП неоднозначно використовується в літературі. Крім того, широкий спектр застосування такого виду партнерства, а також, практичні приклади створюють певну складність в тлумаченні терміну ППП.

Точного і загальноприйнятого визначення ППП не існує як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі. Існує багато різних визначень.

Під публічно-приватним партнерством розуміють урядову службу або приватне підприємство, що фінансується та діє через партнерство між урядом та одним або декількома приватними підприємствами [3, с. 174].

Переслідування загальних цілей, позначене тут в одній з характерних рис публічно-приватного партнерства, не можна розуміти буквальному значенні слова. Мета урядової служби, державного сектора – здійснення суспільно значимих проєктів, основна мета приватного бізнесу – отримання прибутку через співпрацю з державою в суспільно значимих проєктах. Інакше, приватний бізнес не стане брати участь в подібних проєктах.

Визначення, дане Айххорном, не вказує на ряд інших істотних характеристик публічно-приватного партнерства, таких як довгостроковість або залучення ресурсів приватного сектора.

Більш вдалим є визначення, дане Міжнародним центром соціально-економічних досліджень «Леонтьевский центр»: «ППП – об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів суспільства і приватного сектора на довготривалій і взаємовигідній основі для створення громадських благ або надання громадських послуг» [4].

Це визначення, на наш погляд, відбиває основні риси ППП більшою мірою, але в даному випадку звертає на себе увагу те, що автори прибігають до терміну приватно-державне партнерство.

У літературі зустрічається також поняття приватно-громадське партнерство, де, з одного боку, держава не виділяється в якості основного партнера приватного сектора – і це, на наш, погляд, правильно. З іншого боку, не можна не враховувати, що громадський сектор може трактуватися як «публіка», тобто безпосередні користувачі послугами проєктів ППП, тоді тут треба поставити питання, що чому протиставляється.

Прямий переклад терміну з англійської (Public Private Partnership) і німецької (Öffentlich – Private Partnerschaft) мов звучить як суспільно-приватне партнерство.

Для обговорення цієї проблеми ми хочемо зупинитися на одній з характерних рис публічно-приватного партнерства, а саме – право власності на активи залишається у держави. Хоча, якщо звернутися до терміну «право власності», де не ресурс сам по собі виявляється власністю, а «пучок» або доля прав по використанню ресурсу,

тоді право власності на об'єкт ППП набуває і приватний сектор. З 11 елементів «пучка» йому можуть бути передані, наприклад, такі, як право використання, право на дохід, право управління.

З іншого боку, виходячи з економічних відносин власності, які є фактичне розпорядження і використання благ в інтересах певного суб'єкта, і при цьому власник не той, хто розпоряджається благами, а той, в чиїх інтересах, для задоволення чиїх потреб здійснюється розпорядження і використання благ [5], питання про права власності знімається. Власником з'являється громадськість, і, з цієї точки зору, доречно говорити про суспільно-приватне партнерство.

При визначенні такого інституту, як державно-приватне партнерство, можна припустити, що основою стало право управління власністю, а не назва власника. Тоді, на наш погляд, було б доречним ввести поняття регіонально-приватного партнерства і муніципально-приватного партнерства.

Суть управління власністю зводиться до 4 аспектів [4, с. 10]:

- управління прибутками,
- управління вартістю,
- управління ризиками,
- управління витратами.

Ці 4 аспекти, на наш погляд, можуть також застосовуватися і до управління регіональною і муніципальною власністю.

Серед методів управління виділяється адміністративний, економічний, законодавчий і нормативно-правовий, організаційний [3, с. 83].

Таким чином, приватний сектор отримує право управляти власністю (йому можуть бути передані від 1 до 4 аспектів управління), застосовуючи при цьому економічний і організаційний методи управління. Два інші методи не знаходяться у розпорядженні приватного сектора. Вище перелічені методи застосовуються на 3х рівнях: федеральному, регіональному, муніципальному, тобто адміністративний метод, а також законодавчий і нормативно-правовий знаходиться у розпорядженні влади, на рівні якої і відбувається процес управління власністю.

Отже, право управління власністю отримують держава і приватний сектор (державно-приватне партнерство), регіон і приватний сектор (регіонально-приватне партнерство), муніципалітет і приватний сектор (муніципально-приватне партнерство).

Права власності, як ми вже визначили вище, належать суспільству, а інститут публічно-приватного партнерства може стати тим найефек-

тивнішим інститутом, що координує економічну діяльність.

Під публічно-приватним партнерством ми розуміємо інститут, що об'єднує необхідні матеріальні і нематеріальні ресурси приватного і державного секторів у рамках переважно довгострокового договору для задоволення громадських потреб при ефективному розподілі ризиків і компоненту цілей партнерів.

Зупинимось на основних характерних рисах ППП в регіоні:

1. Громадська значущість проектів.

Ця риса відбиває засадничу ідею ППП. Саме нездатність регіону повною мірою задовольнити потреби громадського сектора і змусила владу шукати найбільш ефективне рішення проблеми.

Проекти ППП, як показує передусім міжнародна практика, можуть здійснюватися в найрізноманітніших суспільно значимих галузях:

- житлово-комунальне господарство (експлуатація комунальних мереж: каналізації, водопроводу; вивезення і переробка сміття; електропостачання; зміст житлового фонду);
- транспорт (будівництво залізничних гілок, автомобільних доріг, мостових переходів; аеропорти, порти, трубопровідний транспорт);
- екологія і благоустрій (створення і обслуговування міських парків);
- освіта (будівництво і устаткування шкіл);
- соціальна сфера (будівництво і устаткування спортивних споруд і клубів для дітей і підлітків);
- охорона (будівництво і устаткування лікарень, поліклінік) здоров'я.

Звичайно, це неповний список галузей застосування ППП, але вже він показує, наскільки важливі і потрібні сторони нашого життя охоплює ця співпраця. Крім того, основні об'єкти, представлених в списку галузей, знаходяться у сфері відповідальності регіону. Розвиток саме цих галузей за рахунок об'єднання можливостей регіонального і приватного секторів і може вважатися основним аргументом в підтримку ППП в регіоні.

Особливо хочемо підкреслити контролюючу функцію регіональних органів влади, що можна виділити в окрему характерну рису ППП, а саме: регіон продовжує бути основним гарантом надання громадських послуг в достатній кількості необхідної якості і за «чесними» цінами.

2. ППП – ця співпраця.

Публічний і приватний сектор працює разом, витрачаючи час і ресурси. Як правило для більш ефективної реалізації конкретного проекту ство-

рюється проектна організація, в роботі якої приймають участь як представники суспільного так і приватного сектора.

3. Комплемент цілей партнерів.

Держава в цьому партнерстві переслідує одну мету: задоволення громадських потреб, що відноситься до сфери його відповідальності. Мета досягається за рахунок дешевшого надання громадських послуг приватними структурами, що мають орієнтований на результат менеджмент, сучасні методи планування і можливість швидше здійснювати інновації і підвищувати ефективність. Основними перевагами для держави також являтиметься скорочення ризиків, за рахунок їх розподілу між партнерами ДПП, як новий, інструмент в реорганізації управління, адміністративного впливу.

Другий учасник – приватний сектор. Як було сказано вище, цей сектор представлений широким спектром різних підприємств. Основною метою будь-якого приватного підприємства є отримання прибутку, що не є основною метою ідеї ДПП. Чому приватний сектор зацікавлений в ППП? На сьогодні в нашій країні приватний сектор виявляє велику зацікавленість в цьому виді партнерства, ніж держава. Ідеї виходять не від держави, а безпосередньо приватний бізнес пропонує державі співпрацювати з ним у рамках ППП.

Мотивація приватного сектора в участі в подібних проектах не пояснюється лише отриманням прибутку. Активна позиція бізнесу полягає в переслідуванні цілого ряду цілей, які можна розділити на дві групи: пряму економічну і побічно економічну.

4. Розподілення ризиків.

При цьому, як правило дотримується така умова: рішення конкретного завдання покладається на того партнера, який може зробити це з найбільшою ефективністю.

5. Довгостроковий характер партнерства.

Грунтуючись на основних формах ППП, не можна однозначно говорити про довгостроковий характер партнерства. Наприклад, тривалість різних видів контрактів може обмежуватися одним – трьома роками. Проте, ми вважаємо, що довгострокова співпраця є однією з основних рис ППП, оскільки проекти, па які в основному націлена ця форма співпраці, – це великі інфраструктурні проекти.

6. Зниження навантаження на регіональний бюджет.

Основні способи повернення вкладених приватним партнером коштів:

– приватний сектор самостійно стягує плату із споживачів послуги;

– регіональна влада рефінансує інвестиції частого сектора в розстрочку за рахунок податкових надходжень;

– змішаний варіант: безпосереднє стягування плати із споживачів фінанси регіонального бюджету.

В зв'язку з цим хочеться відмітити особливу роль ще одного учасника регіонального проекту ППП – жителів регіону, споживачів послуг, які в усіх трьох представлених нами варіантах є дійсними платниками або у вигляді безпосередньої оплати послуги, або у вигляді податкових відрахувань.

Також ця група є єдиною цільовою аудиторією будь-якого проекту ППП як головного об'єкту регіональної політики. Можна відмітити наступні переваги для жителів регіону:

– отримання якісних послуг у необхідній кількості за справедливою платою;

– можливість зниження плати за користування послугами за рахунок раціональнішого управління об'єктом з боку приватного сектора;

– держава виступає гарантом в забезпеченні користувачів послугами, а також контролює приватний сектор у встановленні тарифів [2].

Окрім вище перелічених проектних переваг, які отримують користувачі результатами проекту ППП, можна виділити також так звані регіональні переваги. Тобто ми розглядаємо користь для населення в двох площинах: проектній і регіональній. У регіональній площині знаходяться, наприклад, такі переваги, як створення нових робочих місць або поліпшення екологічної ситуації в регіоні, сприяючої збереженню здоров'я населення.

Для успішної реалізації проектів ППП потрібне виконання ряду умов:

1) Участь приватного сектора забезпечує якісніший або дешевший продукт, а також скорочує термін впровадження проекту. Якщо дана умова не виконується, то подальша співпраця не має підстав.

2) Орієнтація на кінцевий продукт. У державних замовленнях правило, домінує підхід “input”, тобто держава визначає, що і як повинно бути зроблено і які засоби перебувають у розпорядженні. У проектах ППП вирішальним чинником має бути кінцевий результат. Держава більше не вказує, яким способом має бути досягнутий той або інший результат. Воно лише формулює мету, основні вимоги і якість кінцевого продукту.

3) Використання життєвого циклу впровадження проекту. Життєвий цикл впровадження проекту – це єдина концепція, що враховує усі його фази від планування до оцінки результатів. Використання цієї концепції дозволить отримати чітку картину витрат вже на ранньому етапі планування.

4) Оптимальний розподіл ризиків. Ця вимога полягає в тому, що кожен окремий ризик повинен узяти на себе той партнер, який якнайкраще зможе ним управляти і як те впливати на нього.

5) Механізм винагороди, орієнтований на результат. Громадський сектор платить лише за те, що він фактично отримує. Якщо приватний сектор досягає усі поставлені цілі, то він отримує повну суму винагороди, встановлену договором. Якщо приватному партнерові на підставі нових, ефективніших технологій вдається добитися якої-небудь економії, то ця економія є додатковою винагородою. За наявності яких-небудь недоліків сума винагороди зменшується.

6) Конкуренція серед підприємств приватного сектора. Найбільш ефективна реалізація проекту ППП досягається в умовах конкуренції серед виконавців. При цьому держава проводить конкурс і вибирає найбільш вигідну пропозицію.

Актуальність проблеми розвитку інституту ППП на регіональному зовні в Україні можна пояснити поруч наступних причин:

1. Галузі, що представляють інтерес для реалізації проектів ППП більшості своєму знаходяться у сфері відповідальності регіону і характеризують міру соціально-економічного розвитку суб'єкта.

2. Оцінюючи світовий досвід (приклад США, Німеччини), можна сказати, що проекти ППП реалізуються на рівні регіонів і громадський сектор представляють не державні органи, а регіональні.

3. Зниження межі вартості проектів ППП інвестиційним фондом. Як було сказано вище, Інвестиційний фонд сьогодні орієнтується не на мегапроекти, які, дійсно, повинні реалізовуватися у рамках ППП, а на проекти в регіонах, сприяючі соціально-економічному розвитку суб'єктів України.

4. Регіональна спрямованість проблеми реалізації ППП з боку профільних міністерств.

Висновки. Для України актуальна проблема недофінансування різних секторів економіки і нестачі «інтелектуальних і управлінських потужностей» з боку регіональної і муніципальної влади.

Як показує зарубіжний досвід, одним з найбільш ефективних варіантів являється співпраця з приватним сектором, яке відрізняється своєю універсальністю з точки зору рішення проблем з матеріальними і нематеріальними ресурсами, а також можливістю використання цього механізму фактично в усіх сферах відповідальності держави.

Список літератури:

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404_VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102404.html.
2. Барнс П. Государственно–частное партнерство в инновационных системах / П. Барнас. – М.: «Экономист», 2005. – 312 с.
3. Лебедева Н.А. Перспективы развития частно–государственного–партнерства Н.А. Лебедева // Наука и образование. Межвузовский сборник научных трудов «Экономика и управление». – 2014. – №2. – С. 91–96.
4. Данилишин Б.М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України «Про загальні засади розвитку публічно-приватного партнерства в Україні» // Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system?>
5. Варнавский В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=988>
6. Павлюк К. В. Сутність і роль державно_приватного партнерства в соціально_економічному розвитку держави Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2015.
7. Наумов Д.Ю. Державно-приватне партнерство як інструмент державногоуправління економікою України, розвитку ринку праці та трудового потенціалу промисловості / Д.Ю. Наумов // Економіка та держава. – 2016. – №2.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье исследовано суть и особенности государственно-частного партнерства, рассмотрены научные подходы к употреблению понятий «частно-государственное партнерство», «государственно-частное партнерство», «общественно-частное партнерство». Определили актуальность проблемы развития института ГЧП.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, черты, аспекты, методы, характеристика, партнерство, риски, условия, причины.*

THE ESSENCE AND FEATURES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

The article explores the essence and features of public-private partnership, examines the scientific approaches to the use of the concepts of “private-public partnership”, “public-private partnership”, “public-private partnership”. Determine the urgency of the development of the Institute of PPP.

Key words: *public-private partnership, features, aspects, methods, characteristics, partnership, risks, conditions, causes.*

Савенко Г.Є.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ОРГАНІЧНЕ СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ЄС: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ

Досліджено європейський досвід екологізації сільського господарства. Проаналізована європейська система управління виробництвом органічної продукції. Визначено складові державного регулювання ринку органічної продукції в Україні.

Ключові слова: ринок органічної продукції, Європейський Союз, маркування, стандарти, сертифікація.

Постановка проблеми. В країнах ЄС органічне сільське господарство виділилося в автономний сектор аграрної економіки на початку 90-х років ХХ ст. Негативні екологічні наслідки інтенсифікації сільського господарства, орієнтація на здоровий спосіб життя населення та безпеку продуктів харчування, сприяли зростанню цього сектора економіки.

Враховуючи європейський досвід, впровадження в Україні державної підтримки виробників органічної аграрної продукції, зокрема розробка та прийняття Національної програми розвитку органічного виробництва аграрної та харчової продукції, сприятиме реалізації положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо стимулювання сталого сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед ґрунтовних робіт останнього періоду, в яких досліджено питання розвитку органічного виробництва у Європейському союзі та відображено практичні засади державного регулювання виробництва та експорту органічної продукції в Україні, праці вітчизняних науковців Артиш В.І., Берлач Н.А., Зінчук Т.О., Кутаренко Н.Я., Осташко Т.О., Ульянченко О.В. та інші.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Імплементация Угоди про асоціацію України з ЄС обумовлює практичну потребу дослідження питань можливостей запозичення європейського досвіду державного регулювання сільського господарства, з метою приведення виробництва органічної продукції в Україні у відповідність до міжнародних та європейських вимог.

Метою статті є систематизація європейського досвіду розвитку органічного виробництва, обґрунтування важливості розвитку органічних

виробництв для досягнення цілей Спільної аграрної політики ЄС та можливостей запозичення європейського досвіду регулювання у сфері виробництва та експорту органічної аграрної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішність і цілісність Спільної аграрної політики ЄС (САП ЄС) визначається, насамперед, загальним розумінням її основних базових принципів, єдиною теоретичною моделлю і здатністю на цій основі досягати постійних компромісів. Необхідно використовувати досвід Єдиної аграрної політики, як сталої відрегульованої системи, що містить підтримку аграрних виробників та розвитку сільських територій, з адаптацією до сучасних соціально-економічних реалій в Україні.

Досягнення Європейського Союзу (ЄС) у розвитку аграрної сфери економіки значною мірою обумовлені високим рівнем субсидування.

Бюджетне фінансування за «класичним» напрямками та інструментами САП на період 2014-2020 рр. в поточних цінах складе близько 420 млрд євро, що перевищить його розмір у 2007-2013 рр. Понад 75% складуть витрати з надання прямих субсидій та ринкові заходи, 24% – витрати з розвитку села. Щорічно європейські фермери отримують більш ніж 50 млрд євро. На сьогодні країни – члени ЄС як суверенні держави мають змогу реалізовувати власну аграрну політику, але при цьому основні параметри політики повинні відповідати правилам ЄС.

Приблизно 2,5 млрд євро буде витрачено на забезпечення безпеки продуктів харчування. Намічено створити резерв для протидії кризам на внутрішньому ринку (близько 4 млрд євро), додати «сільськогосподарську частину» (близько 3 млрд євро) в Фонд ЄС щодо адаптації до глобалізації. Фінансування жорстко пов'язано з

головними напрямками реформування САП ЄС. З 2014 року відбулася кардинальна зміна моделі підтримки фермерів, що прив'язує її розмір до площі використовуваних ними сільськогосподарських земель, з урахуванням виробництва аграрної продукції та «суспільних благ» (екологічних, ландшафтних і інших суспільно корисних ефектів). У 2019 р. всі країни ЄС остаточно перейдуть з колишнього «історично обумовленого» способу розрахунку субсидій (невигідного для нових країн ЄС) на уніфіковані погектарні виплати для забезпечення «справедливого розподілу» допомоги між фермерами, регіонами і країнами. Верхня межа прямих субсидій визначена у 300 тис. євро.

На заключному етапі реформи у 2020 році обсяг допомоги в будь-якій країні не може бути нижче ніж 196 євро/га, що найбільш вигідно Латвії, Литві та Естонії. За допомогою цього рішення, різниця у розмірах допомоги на гектар між державами-членами до 2020 р. буде знижуватися. У 2019 р. допомога на 1 га буде варіюватися від 398 євро/га в Нідерландах до 196 євро/га в Латвії.

Вперше в особливий пакет виділені заходи з розвитку досліджень та інновацій в сільському господарстві (5 млрд євро).

Структура САП ЄС включає два розділи. Перший становить виробничо – торговельну основу і необхідний для регулювання заходів підтримки в межах Спільного ринку і прямої підтримки фермерів. Даний розділ фінансується Європейським фондом сільськогосподарських гарантій. Другий розділ спрямований на вирішення завдань комплексного розвитку сільських територій, а також підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору ЄС загалом та фінансується з Європейського фонду розвитку села та національних регіональних бюджетів [1].

Основними вимогами для фермерів, які претендують на стабільну допомогу було визначено диверсифікацію вирощування сільськогосподарських культур у напрямку збільшення озеленення, технічного обслуговування постійних пасовищ та створення нових екологічних зон у розмірі 5% орних земель. Також було прийнято рішення про обумовленість для всіх аграрних підприємств, надання 30 % від всієї суми прямих виплат сільськогосподарським виробникам з бюджету ЄС, виконання ними вимог «екологізації».

Країни-учасниці ЄС отримали можливість спеціальної підтримки малих сільськогосподарських підприємств шляхом здійснення додаткових виплат на «первинну» площу, що обробляється (розміром до 30 га чи до середнього розміру сільськогоспо-

дарського підприємства по країні). На фінансування таких виплат держави ЄС можуть спрямовувати до 30% від максимального річного ліміту наданого бюджетом Євросоюзу прямих виплат.

Крім того, всі країни-члени ЄС повинні до 2019 р. хоча б частково завершити перехід субсидування аграрного сектору на принципи регіональних преміальних виплат. Держави Східної Європи, що входять в ЄС, можуть застосовувати спрощений порядок розподілу аграрних субсидій на підставі єдиних погектарних ставок (SAPS) до 2020 року.

Можна очікувати, що наступна реформа Спільної сільськогосподарської політики відбудеться у 2020 р.

В Європейському Союзі згідно з новою європейською природоохоронною стратегією розвитку сільського виробництва, державами ЄС впроваджується політична та фінансова підтримка підприємств, які працюють за біологічними (екологічно чистими, органічними) технологіями. Аграрні підприємства, які обрали ековиробництво, у перехідні роки одержують субсидії від ЄС.

У Франції фермери отримують додаткові субсидії протягом перших п'яти років, під час яких відбувається перехід до органічного сільського господарства. Перші два роки обсяг субсидій максимальний: зокрема, при виробництві овочів він становить 511 євро/га на рік, в наступні два роки державна підтримка зменшується в два рази — до 255 євро/га, в останній рік становить 170 євро/га.

У Швеції діє Програма розвитку органічного агровиробництва, яка реалізується цілою низкою урядових та громадських інститутів: Міністерствами сільського господарства, союзами, асоціаціями та спілками організацій та фермерів біологічного агровиробництва та ін. Головною метою Програми є доведення використання орних земель в органічному землеробстві до рівня 30%, політичне сприяння, дорадче забезпечення, науково-дослідна підтримка, інформування споживачів, розширення товарних груп органічних продуктів, зростання роздрібної торгівлі органічними продуктами, розвиток процесів перероблення, імпорту та експорту органічної продукції.

У Данії до 2020 року заплановано повний перехід на органічну продукцію. З цієї метою у 2015 р. був затверджений Органічний план дій з подальшого розвитку та збільшення обсягів виробництва органічної продукції. План містить заходи активного впровадження методів ведення органічного сільського господарства та фінансову допомогу виробникам органічної продукції. На підтримку контролю за перетворенням, збереженням і під-

триманням органічних фермерських господарств, а також на субсидування експериментальних проєктів, у період з 2015 по 2018 роки буде витрачено 3,6 млн євро; заплановано цільові субсидії та продовження виплат додаткових 161 євро/га у перші два роки конверсії [2].

Місткість ринку продукції органічного виробництва у країнах ЄС оцінюється у 30 млрд євро. За прогнозами Дослідного інституту органічного сільського господарства (FIBL, Швейцарія) у 2017 – 2020 рр. темпи зростання органічного ринку будуть становити понад 10% на рік [3]. У 2016 р. вперше країни Європи визнали, що ринок споживання органічних продуктів зростає швидше, ніж виробництво. Найбільшим органічним ринком в Європі є Німеччина (9,5 млрд євро), далі йде Франція (5,5 млрд євро), Великобританія (2,6 млрд євро) та Італія (2,3 млрд євро). Громадянин ЄС витрачає на органічні продукти за рік в середньому 36 євро, найвище споживання органічної продукції на душу населення у Данії (191 євро) і Швеції (177 євро). Натомість в Україні споживання органічних продуктів в середньому на одного громадянина становить 3 євро за рік.

Згідно з стандартами ЄС терміни «екологічне», «біологічне», «природне» та «органічне» землеробство практично синоніми. У різних країнах для позначення сільськогосподарської практики, що відповідає принципам органічного землеробства, використовують різні варіанти: термін «органічне землеробство» (Organic Farming) офіційно прийнятий в англійських країнах Європейського Союзу; «екологічне землеробство» (Ecological Farming) в Угорщині, Данії, Іспанії, Литві, Польщі, Словаччині, Чехії, Швеції; «біологічне землеробство» (Biological Farming) в Німеччині, Греції, Італії, Латвії, Португалії, Франції та в країнах Бенілюксу; «природне землеробство» (Natural Farming) у Фінляндії.

В Україні згідно з проектом Закону України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», у назві продуктів можуть бути написи «органічний», «біодинамічний», «біологічний», «екологічний», «органік», «натуральний», будь-які однокореневі похідні слова від цих слів з приставками «біо», «еко» тощо, будь-якими мовами.

За визначення Міжнародної федерації органічного сільськогосподарського руху (IFOAM) [4]: органічне сільське господарство – виробнича система, яка підтримує здоров'я ґрунтів, екосистем і людей, залежить від екологічних процесів, біологічного різноманіття та природних циклів,

характерних для місцевих умов, уникаючи використання невідновлюваних ресурсів.

Органічне виробництво є одночасно більш стійким, ніж традиційне, завдає менше шкоди навколишньому середовищу, здатне адаптуватися відповідно до кліматичних змін та підтримувати стабільний рівень родючості у більш тривалому періоді часу.

Основні принципи органічного господарства, встановлені IFOAM:

- принцип екології: органічне сільське господарство повинно ґрунтуватися на принципах існування природних екологічних систем і циклів, працюючи, співіснуючи з ними та підтримуючи їх;

- принцип здоров'я: органічне сільське господарство повинно підтримувати та покращувати здоров'я ґрунту, рослини, тварини, людини і планети як єдиного і неподільного цілого;

- принцип турботи: управління органічним сільським господарством має носити попереджувальний і відповідальний характер для захисту здоров'я і добробуту нинішнього і майбутніх поколінь, навколишнього середовища;

- принцип справедливості: органічне сільське господарство повинно будуватися на відносинах, які гарантують справедливість з урахуванням загального навколишнього середовища і життєвих можливостей.

Отже, органічне сільське господарство спрямоване на вирішення основних завдань Спільної аграрної політики країн Євросоюзу.

Першим узагальнюючим документом, що регулював ринок органічної продукції на рівні ЄС, став Регламент Ради (ЄС) № 2092/91 щодо органічного виробництва сільськогосподарських продуктів, який набрав чинності у 1993 р. Після численних змін був прийнятий новий базовий Регламент Ради (ЄС) № 834/2007 від 28 червня 2007 року щодо органічного виробництва та маркування органічних продуктів. Регламент Комісії (ЄС) №889/2008 від 5.09.2008, визначає детальні правила імплементації Регламенту Ради (ЄС) №834/2007 про органічне виробництво та маркування органічної продукції щодо органічного виробництва, маркування і контролю. Умови імпорту органічних продуктів з третіх країн визначено Регламентом Комісії (ЄС) №1235/2008 від 8.12.2008.

В регламентах також містяться вимоги щодо виробництва, переробки, транспортування, пакування і зберігання продуктів; використання певних продуктів і речовин у переробці харчових продуктів; заборони використання ГМО і продук-

тів, виготовлених з ГМО, в органічному виробництві; маркування: наявність логотипу органічного виробництва ЄС; використання спеціальних заходів перевірки та спеціальної схеми контролю для органічних продуктів на ринку ЄС.

Органічні продукти в Європейському Союзі маркуються єдиним логотипом (органічний логотип ЄС – так званий євро-листок), який вказується на пакованих сертифікованих органічних продуктах разом з інформацією про сертифікаційний орган та походження органічної сировини. Поряд з логотипом можуть розміщуватися приватні, регіональні або національні логотипи органічної продукції. Існує значна кількість приватних органічних маркувань і стандартів, які є переважно власністю фермерських асоціацій: Bioland, Demeter, Naturland, Gaa, Biopark (Німеччина та весь світ); Soil Association (Великобританія); KRAV (Швеція); Bio Austria, Austria Bio Garantie (Австрія). Ці асоціації мають більш жорсткі правила і систему моніторингу, у порівнянні з вимогами Європейської комісії та позиціонують себе як органічні «преміум-бренди».

Франція стала першою країною в Європі, яка прийняла національне законодавство у сфері органічного сільського господарства. Національний інститут походження та якості (Institut national de l'origine et de la qualite, INAO) є уповноваженим органом влади Франції з питань органічного виробництва. Сертифікаційні організації повинні бути акредитовані офіційно Французьким акредитаційним комітетом (Comite francais d'accréditation, COFRAC). На сьогодні, для роботи у сфері органічного сільського господарства акредитовано десять сертифікаційних органів, з яких найбільшим є сертифікаційний орган «ЕКОСЕРТ» (Ecosert), він здійснює приблизно 80% всіх сертифікацій органічних виробників країни. Існує два виключно французьких технічних регланти: CCF Bio French Organic Standard для органічної продукції тваринного походження (кролики, равлики, страуси, аквакультури) та технічний регламент виробництва органічної сировини та кормів для домашніх тварин.

Державний логотип маркування органічних продуктів «АВ» (органічне сільське господарство, Agriculture Biologique) визнаний французькими споживачами як основний елемент ідентифікації органічних продуктів. Логотип «АВ» є ексклюзивною власністю Міністерства сільського господарства і рибальства Франції, але управляє та популяризує цей бренд державне агентство «Агентство Біо». У Франції був створений новий

колективний стандарт, який встановлює вимоги вище, ніж органічне законодавство ЄС – «Біо-когеренс» (Bio-Coherence), що належить органічним сільськогосподарським організаціям Франції.

Комплексно оцінити стан справ у сфері органічного виробництва в Україні складно, у зв'язку з відсутністю офіційної статистичної інформації. За даними Федерації органічного руху, станом на червень 2017 року, в Україні зареєстровано понад 420 виробників органічної продукції. Під сертифікованим органічним виробництвом зайнято 421,5 тис. га земель. Обсяг експорту у 2016 р становив більше ніж 40 млн євро. Зважаючи, що попит на органіку в країнах – найбільших її споживачах (Німеччині, Франції, Італії, Швейцарії, Австрії) перевищує пропозицію, особливо на біо-сировину для виробництва кормів для органічного тваринництва (сою, кукурудзу тощо), провідні західноєвропейські компанії висловлюють готовність допомогти українським виробникам отримати органічні сертифікати та налагодити систему контролю якості, однак за умови подальшої орієнтації виробництва на експорт.

Європейська комісія своєю постановою №508/2012 встановила офіційний перелік сертифікаційних органів, сертифікована якими органічна продукція може безперешкодно експортувати з України до Європейського Союзу. Таких організацій, що здійснюють сертифікацію, шістнадцять, серед них є одна українська – «Органік Стандарт». Агровиробники мають право самостійно обирати установу сертифікації.

Сертифікація в нашій країні проводиться також за американськими (NOP) та японськими (JAS) органічними стандартами. Гармонізації національних стандартів з міжнародними (ISO) і європейськими (EN) дозволить чітко визначити правовий статус виробників органічної аграрної та харчової продукції. Україна набуде інституційної спроможності для масового експорту органічної продукції до ЄС.

Розвиток органічного виробництва в Україні утруднюється рядом негативних факторів:

– кризові явища суттєво вплинули на внутрішній ринок органічних продуктів. В умовах стрімкого падіння рівня доходів, органічна продукція, вартість якої в Україні може в декілька разів перевищувати ціну неорганічних аналогів (у Європі ця різниця становить 10–50%), має менший попит. Для компенсації втрачених доходів, окремі виробники органіки вже заявили про плани скорочення площ під овочами, вирішивши натомість, значно збільшити посіви бобових і зернових культур на експорт;

– існує ризик, що фермери не отримають суттєвих переваг від запланованої національної «органічної революції», зокрема щодо створення нових робочих місць, що пов'язано з переважанням у виробництві органічної продукції механізованого зернового виробництва, яким займаються агрокорпорації;

– органічні ферми, хоч і проводять конверсію ґрунтів і скорочують внесення хімічних добрив, не в стані повністю відгородитися від навколишнього світу і свого минулого. Повне хіміко-біологічне дослідження всієї органічної продукції провести неможливо, а це означає, що в ній може виявитися і розсіяні десятиріччя тому та нині заборонені до використання пестициди; важкі метали, накопичені в результаті попереднього інтенсивного використання фосфорних добрив; промислові забруднення, які вільно мігрують в атмосфері та водному басейні;

– орієнтація сертифікованого органічного виробництва виключно на зовнішні ринки, як це відбувається в Україні, несе в собі традиційні для експортоорієнтованої моделі ризику: коливання

ринковою кон'юнктури та падіння попиту можуть негативно позначитися на прибутках фермерів, які спеціалізуються на виробництві органічної продукції.

Висновки. В Україні для розвитку органічного виробництва аграрної та харчової промисловості, в контексті Спільної аграрної політики ЄС, необхідною є цілеспрямована державна підтримка за наступними напрямками:

– прийняття Закону України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», узгодженого з вимогами та принципами регулювання органічного виробництва в ЄС, та відповідних нормативно-правових актів щодо його виконання, а також розробка та прийняття Національної програми розвитку органічного виробництва аграрної та харчової продукції;

– запровадження національних агроекологічних вимог і стандартів якості та безпеки органічної продукції, розробка механізму контролю за виробниками органічної аграрної та харчової продукції, відповідно до регламентів ЄС.

Список літератури:

1. Agriculture The EU's common agricultural policy (CAP): for our food, for our countryside, for our environment. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/cap-overview/2016_en.pdf
2. Данія має намір повністю зробити фермерів органічними. Dairynews.com.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dairynews.com.ua/news/dan-ya-ma-nam-r-povn-styu-zrobiti-fermer-v-organ-ch.html>
3. Research Institute of Organic Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fibl.org>
4. International Federation of Organic Agriculture Movements. Офіційний сайт // Режим доступу: http://www.ifoam.org/organic_world

ОРГАНИЧЕСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ЕС: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Исследован европейский опыт экологизации сельского хозяйства. Проанализирована европейская система управления производством органической продукции. Определены составляющие государственного регулирования рынка органической продукции в Украине.

Ключевые слова: органическое сельское хозяйство, Европейский Союз, маркировка, стандарты, сертификация.

ORGANIC FARMING IN THE EUROPEAN UNION: DEVELOPMENT TRENDS AND REGULATORY EXPERIENCE

Studied the European experience in organic agriculture. The European programs of the state subsidizing of organic producers are analyzed. The components of government regulation of organic market have been defined in Ukraine.

Key words: organic agriculture, European Union, marking, standards, certification.

4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658

Ганущак Т.В.

Київський національний торговельно-економічний університет

ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню економічного зростання підприємства шляхом аналізу та виявлення загроз. Автором наведено алгоритм відновлення економічного зростання на прикладі торговельного підприємства. Даний алгоритм дасть можливість виходу з кризового стану підприємства та підтримання економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Ключові слова: підприємство, економічне зростання, відновлення, аналіз, алгоритм, рентабельність, індикатор.

Постановка проблеми. В умовах фінансової кризи сьогодення дуже важливим є дослідження фінансово-економічного стану підприємства та пошук шляхів економічного зростання. Управління економічним зростанням підприємства базується на вивченні відносин у сфері внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання. В умовах невизначеності сьогодення, які постійно змінюються під впливом світової фінансово-економічної кризи підприємство необхідно розглядати як відкриту систему, що постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища: іншими підприємствами, банками, організаціями, що належать до соціально-політичних та економічних інституцій. Механізм управління економічного зростання суб'єктів господарювання потребує сукупності взаємозв'язаних дій, що утворюють системний підхід, зокрема: управління на всіх стадіях виробництва, тобто управління цілями, завданнями відповідно до визначеної місії; виявлення проблеми, усвідомлення потреби в її вирішенні, діагностика, контроль, моніторинг та прийняття рішення щодо необхідності забезпечення фінансової безпеки відновлення економічного зростання суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням економічного зростання підприємства займалися такі вчені-економісти: Л.О. Матвійчук, А.М. Поддєрьогін, О.М. Сумець, Н.В. Тарасенко та інші.

Постановка завдання. Метою написання статті є виявлення проблем, пов'язаних з відновленням економічного зростання підприємства на прикладі торговельного підприємства. Запропонувати власний алгоритм виходу з кризового стану підприємства та шляхи підтримання економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для відновлення економічного зростання насамперед необхідно дослідити прибутковість діяльності підприємства на основі аналізу головних індикаторів.

Довідники з економіки пропонують розглядати економічні індикатори як серію (або групу серій) статистичних даних, що використовуються економістами для аналізу й прогнозування змін в економічній діяльності. Бізнесовий словник розуміє під економічними індикаторами ключові статистичні дані. Британська енциклопедія інтерпретує економічні показники як статистику, що використовується для визначення стану загальноекономічної активності, особливо для прогнозування майбутнього. Маркетинговий словник визначає економічні індикатори як індекси, що походять від даних зібраних за довгий період [1, с. 111]. Одним із найважливіших індикаторів фінансового стану суб'єкта господарювання є рентабельність.

Рентабельність – виражений у відсотках відносний показник прибутковості, який характеризує ефективність витрат підприємства загалом або ефективність виробництва окремих видів продукції [2, с. 372].

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак, її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках [3].

Відповідно до наведеної таблиці 1. Аналіз показників рентабельності ПАТ «ТОДЕФ» як фактора фінансової безпеки підприємств протягом 2012-2016 рр. можна стверджувати, що в цілому рентабельність підприємства має тенденцію до зростання. Найбільше на покращення діяльності підприємства у прибутковості вплинули наступні показники: рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком, рентабельність власного капіталу, рентабельність виробничих фондів, коефіцієнт стійкості економічного зростання.

Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності в 2013 році у порівнянні з 2012 роком мала тенденцію до збільшення на 0,14, що є позитивною динамікою для підприємства, оскільки кількість прибутку від звичайної діяльності, що припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи збільшується. З 2014 року до 2016 року даний індикатор скорочувався, а саме: в 2014 році у порівнянні з 2013 роком скорочення відбулося на 0,09, в 2015 році у порівнянні з 2014 роком на 0,27, в 2016 році у порівнянні з 2015 роком знизився показник на 0,04.

Рентабельність капіталу за чистим прибутком в 2013 році у порівнянні з 2012 роком скоротилася на 0,012, що є негативною динамікою для підприємства. З 2013 року по 2016 рік спостерігається збільшення відповідного індикатора. Зокрема, в 2014 році у порівнянні з 2013 роком відбулося збільшення на 0,03, в 2015 році у порівнянні з 2014 роком зростання було на 0,18, в 2016 році в порівнянні з 2015 роком збільшення сягало на 0,02, що є позитивною динамікою для підприємства, оскільки кількість чистого прибутку, що припадає на одиницю інвестованих в активи кошти збільшується.

Рентабельність власного капіталу з 2012 по 2013 рік скоротилася на 0,02, а в 2014 році у порівнянні з 2013 роком на 1,29, що є негативною динамікою для підприємства. В 2015 році у порівнянні з 2014 роком відбулося збільшення на 3,78, а в 2016 році у порівнянні з 2015 роком зростання було на 2,51, що є позитивною динамікою для даного коефіцієнта, тому що кількість чистого прибутку на одиницю вартості виробничих запасів зростає.

Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації був незмінним з 2012 по 2014 рік, далі було зростання з 2014 року

по 2015 рік і знову спад з 2016 року по 2015 рік. Так, даний індикатор збільшувався в 2015 році у порівнянні з 2014 роком на 0,72, що є позитивною динамікою для підприємства, оскільки кількість прибутку, що припадає на одиницю виручки зростає. В 2016 році у порівнянні з 2015 роком відбувалося зниження даного індикатора, що є негативним для підприємства.

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком скорочувалася з 2012 року по 2014 рік, в 2015 році у порівнянні з 2014 роком відбувалося зростання, а в 2016 році у порівнянні з 2015 роком знову спостерігається скорочення. Так, в 2013 році у порівнянні з 2012 роком було скорочення на 0,01, в 2014 році у порівнянні з 2013 роком зниження було на 0,06, що є негативною динамікою, оскільки кількість прибутку від операційної діяльності, що припадає на одиницю виручки скорочується. В 2015 році у порівнянні з 2014 роком відбувалося зростання даного показника на 0,85, що є позитивною динамікою. В 2016 році у порівнянні з 2015 роком також було скорочення.

Коефіцієнт реінвестування в 2013 році у порівнянні з 2012 роком скоротився на 0,01. Також скорочення було в 2014 році у порівнянні з 2013 роком, що є негативним для підприємства, тому що є негативним для підприємства, тому що кількість чистого прибутку, що спрямоване на збільшення власного капіталу знижується. В 2015 році у порівнянні з 2014 роком було збільшення індикатора на 1,1, що є позитивною динамікою для підприємства. В 2016 році у порівнянні з 2015 роком не спостерігалось змін.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання знижувався в 2013 році у порівнянні з 2012 роком, що є негативною тенденцією для підприємства. З 2013 року до 2016 року спостерігається зростання відповідного індикатора. В 2014 році у порівнянні з 2013 роком зростання було на 0,006, в 2015 році у порівнянні з 2014 роком на 0,19, а в 2016 році у порівнянні з 2014 роком на 0,054, що є позитивним для підприємства, оскільки темп збільшення власного капіталу за рахунок чистого прибутку підвищується.

Відповідно до наведеного рис. 1. Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком ПАТ «ТОДЕФ» за 2012-2016 роки, можна стверджувати кількість прибутку, що припадає на одиницю виручки в 2015 році мала динаміку до скорочення, що є негативним для діяльності підприємства. З 2014 року по 2015 даний індикатор зріс, а в 2016 році мав тенденцію до скорочення, на що вказує лінія тренду.

Таблиця 1

Аналіз показників рентабельності ПАТ «ГОДЕФ» як фактора фінансової безпеки підприємств
протягом 2012-2016 рр. [4, 5, 6]

№ п/п	Показник	Рекомендоване значення	Роки					Зміна, роки					Оцінка/тенденція, роки				
			2012	2013	2014	2015	2016	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017	12/13	13/14	14/15	15/16	
1.	Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	Збільшення	1,07	1,21	1,12	0,85	0,81	0,14	-0,09	-0,27	-0,04	↑	↓	↓	↓	↑	
2.	Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	Збільшення	0,06	-0,06	-0,03	0,15	0,17	-0,12	0,03	0,18	0,02	↓	↑	↑	↑	↑	
3.	Рентабельність власного капіталу	Збільшення	0,84	0,82	-0,47	3,31	5,82	-0,02	-1,29	3,78	2,51	↓	↓	↓	↑	↑	
4.	Рентабельність виробничих фондів	Збільшення	0,12	0,13	0,08	0,21	0,18	0,01	-0,05	0,13	-0,03	↑	↓	↑	↑	↓	
5.	Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	Збільшення	0,83	0,83	0,83	1,55	1,43	0	0	0,72	-0,12	-	-	↑	↑	↓	
6.	Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	Збільшення	0,05	0,04	-0,02	0,83	0,3	-0,01	-0,06	0,85	-0,53	↓	↓	↑	↑	↓	
7.	Коефіцієнт реінвестування	Збільшення	1,01	1	-0,1	1	1	-0,01	-1,1	1,1	0	↓	↓	↑	↑	-	
8.	Коефіцієнт стійкості економічного зростання	Збільшення	0,07	-0,07	-0,004	0,186	0,24	-0,14	0,066	0,19	0,054	↓	↑	↑	↑	↑	

Джерело: розраховано автором на підставі даних НКЦПФР [7]

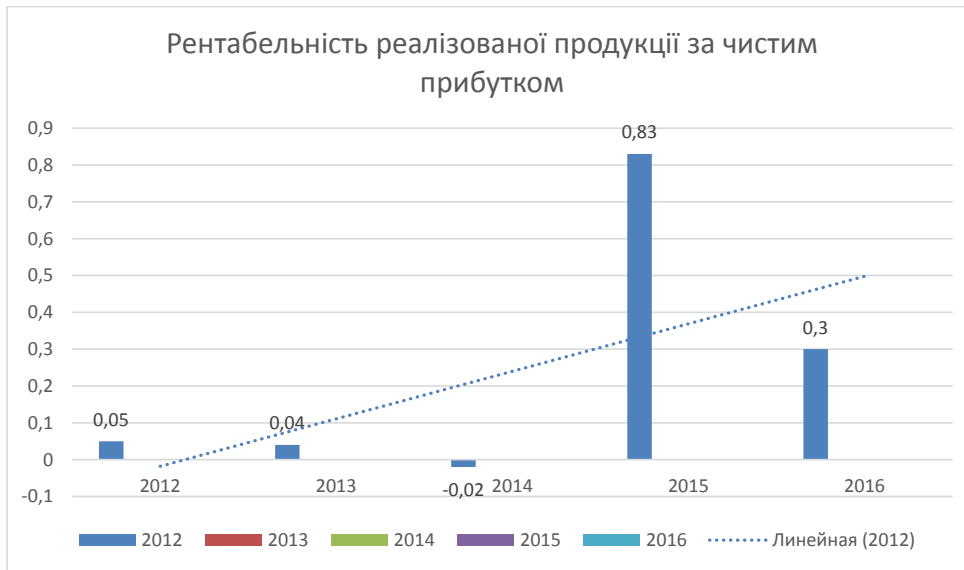


Рис. 1. Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком ПАТ «ТОДЕФ» за 2012-2016 роки

Джерело: зроблено автором на підставі [7]

Головним завданням на підприємстві є вчасне виявлення загроз та запобігання їм. Головною метою створення єдиного ефективного механізму управління економічним зростанням підприємства є досягнення кінцевого результату – отримання прибутку й забезпечення найбільш сприятливого фінансово безпечного середовища підприємства.

Одним із чинників погіршення економічної діяльності є протиправні дії самого персоналу. Так, внаслідок крадіжок та підробок з використанням персональних комп'ютерів американським організаціям було завдано загальної шкоди у розмірі 1 млрд. 882 млн. дол. США. Можна припустити, що справжній розмір шкоди набагато більший, оскільки багато фірм зі зрозумілих причин приховують такі інциденти. У більшості розслідуваних випадків винуватцями виявлялися штатні співробітники фірм, добре обізнані з режимом роботи і заходами безпеки. [8] За результатами Всесвітнього огляду економічних злочинів до галузей економіки, підприємства яких найбільше страждають від недобросовісних економічних стосунків традиційно відносять фінансові послуги (50% респондентів зіштовхнулися з випадками злочинів), енергетичну та гірничодобувну промисловість (43% респондентів), галузь зв'язку (40% респондентів). Розміри шахрайства, скоєні співробітниками спричиняють більший збиток, ніж зловживання зовнішніх суб'єктів [9, с. 1].

Щорічні витрати в компаніях через крадіжки, зловживання чи інші шахрайські схеми персоналу

можуть досягати до 7% виручки. Майже 80% збитків українських компаній – це справа рук умисних дій або халатного ставлення власного персоналу. У той же час, у ході дослідження 56% опитаних компаній зазначили, що не мають налагодженої системи протидії шахрайству, 37% – мають формальну схему. Близько 80% збитку матеріальним активам компаній наноситься їх власним персоналом. Тільки 20% спроб злому мереж і отримання несанкціонованого доступу до комп'ютерної інформації приходиться ззовні [10].

Механізм управління забезпеченням відновлення економічного зростання суб'єктів господарювання потребує сукупності взаємозв'язаних дій, що утворюють системний підхід до забезпечення економічного зростання підприємств, зокрема: управління на всіх стадіях виробництва, тобто управління цілями, завданнями відповідно до визначеної місії; виявлення проблеми, усвідомлення потреби в її вирішенні, діагностика, контроль, моніторинг та прийняття рішення щодо необхідності забезпечення економічного зростання суб'єкта господарювання (рис. 2).

Механізм управління є складовою частиною механізму забезпечення економічного зростання суб'єкта виробничо-господарської діяльності.

Алгоритм забезпечення економічного зростання підприємств включає в себе наступну послідовність дій, а саме: отримання інформації про об'єкт, що потребує захисту, усвідомлення факту загрози, усвідомлення потреби захисту, визна-

чення методики по забезпеченню економічного зростання підприємств, розуміння механізмів розвитку підприємств, аналіз механізмів розвитку економічного зростання підприємств, контроль за процесом забезпечення відновлення економічного зростання підприємства.

Алгоритм забезпечення відновлення економічного зростання підприємств може включати в себе такі елементи:

1) отримання інформації про об'єкт, що потребує відновлення – отримання інформації і усвідомлення її про об'єкт, що є в фінансовій небезпеці і потребує відновлення;

2) усвідомлення факту загрози – визначення причинно-наслідкових зв'язків загроз, а також яким чином вони діють або можуть подіяти на об'єкт і як можна уникнути цих загроз;

3) усвідомлення потреби захисту – прийняття управлінського рішення щодо відновлення економічного зростання підприємств, визначення величини небезпеки, які саме заходи і в якій послідовності в міру виникнення необхідно вживати. На цьому етапі необхідно здійснювати концепцію економічного зростання на основі науково-теоретичних та практичних знань;

4) створення теорії економічного зростання підприємств – визначити певну методику по забезпеченню економічного зростання підприємств;

5) розуміння механізмів економічного розвитку підприємств – розуміння тісного взаємозв'язку між безпекою та розвитком з метою відновлення економічного зростання підприємств;

6) аналіз механізмів розвитку підприємств – дає можливість усвідомити прорахунки здійснені в процесі забезпечення економічного зростання підприємств та впроваджувати більш ефективні методи;

7) контроль за процесом забезпечення відновлення економічного зростання підприємства – система заходів щодо моніторингу на всіх стадіях виробничо-господарської діяльності.

Висновки. Головними проблеми виділені у дослідженні відновлення економічного зростання суб'єктів господарювання, які існують в умовах фінансово-економічної кризи сьогодення є: відсутність усвідомлення потреби відновлення економічного розвитку підприємства; недостатньо обізнаний персонал у питаннях економічного розвитку; відсутність розуміння механізмів економічного розвитку; немає чіткої системи управлінням від-



Рис. 2. Пропозиція алгоритму відновлення економічного зростання ПАТ «ТОДЕФ»

Джерело: авторська розробка

новлення економічного зростання підприємства, єдиного методу управління економічним зростанням підприємств; не своєчасне відстеження зовнішніх та внутрішніх факторів впливу. Автором досліджено головні індикатори рентабельності торговельного підприємства ПАТ «ТОДЕФ», які показують окрему частину потреби економічного зростання. Так, було виявлено, що в цілому рентабельність підприємства має тенденцію до зростання. Найбільше на покращення діяльності підприємства у прибутковості вплинули наступні показники: рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком, рентабельність власного капіталу, рентабельність виробничих фондів, коефіцієнт стійкості економічного зростання.

Рентабельність капіталу за чистим прибутком в 2013 році у порівнянні з 2012 роком скоротилася на 0,012, що є негативною динамікою для підприємства, що є негативною динамікою для підприємства, оскільки кількість чистого прибутку, що припадає на одиницю інвестованих в активи кошти знижується. З 2013 року по 2016 рік спостерігається збільшення відповідного індикатора. Зокрема, в 2014 році у порівнянні з 2013 роком відбулося збільшення на 0,03, в 2015 році у порівнянні з 2014 роком зростання було на 0,18, в 2016 році в порівнянні з 2015 роком збільшення сягало на 0,02. Коефіцієнт стійкості економічного зростання знижувався в 2013 році у порів-

нянні з 2012 роком, що є негативною тенденцією для підприємства. З 2013 року до 2016 року спостерігається зростання відповідного індикатора. В 2014 році у порівнянні з 2013 роком зростання було на 0,006, в 2015 році у порівнянні з 2014 роком на 0,19, а в 2016 році у порівнянні з 2015 роком на 0,054, що є позитивним для підприємства, оскільки темп збільшення власного капіталу за рахунок чистого прибутку підвищується.

Для підвищення економічного розвитку підприємства необхідно: знижувати собівартість продукції шляхом пошуку нових постачальників; покриття кредиторської заборгованості за рахунок дебіторської заборгованості; збільшувати власний капітал за рахунок диверсифікації виробництва та зростання власного капіталу.

Автором наведено алгоритм відновлення економічного зростання на прикладі торговельного підприємства ПАТ «ТОДЕФ». До складу запропонованої моделі віднесемо: отримання інформації про об'єкт, що потребує відновлення; усвідомлення факту загрози; усвідомлення потреби захисту; створення теорії економічного зростання підприємств; розуміння механізмів економічного розвитку підприємств; аналіз механізмів розвитку підприємств; контроль за процесом забезпечення відновлення економічного зростання підприємства. Даний алгоритм відновлення економічного зростання дасть можливість виходу з кризового стану підприємства та підтримання економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Список літератури:

1. Матвийчук, Л.О. Методика визначення рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств / Л.О. Матвийчук // Актуальні проблеми економіки. – Вип. 5(119). – 2011. – С. 109-114.
2. Тарасенко, Н.В. Фінансовий аналіз / Н.В. Тарасенко, І.М. Вагнер – Львів: «Новий світ-2000», 2014. – 444 с.
3. Поддєрьогін, А. М. Фінанси підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/509/54/1/7/#38047>
4. Положення про загальні збори Публічного акціонерного товариства «ТОДЕФ» від 07.02.2011 р.
5. Статут Публічного акціонерного товариства «ТОДЕФ». Протокол № 1 від 27 березня 2014 року, Київ-2014.
6. Загальні відомості про Публічне акціонерне товариство «ТОДЕФ». Режим доступу: <http://todef.kiev.ua>
7. Звітність українських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>
8. Офіційний сайт Transparency international [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.transparency.org/policy
9. Сумець О.М. Стратегії сучасного підприємництва та його економічна безпека / О.М. Сумець, М.Б. Тумар – К.: «Хай-Тек Прес», 2016. – 400 с.
10. Боротьба з корупцією стає одним з державних пріоритетів // Акценти тижня [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: www.ukrinform.ua

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию экономического роста предприятия путем анализа и выявления угроз. Автором приведен алгоритм восстановления экономического роста на примере предприятия. Данный алгоритм даст возможность выхода из кризисного состояния предприятия и поддержания экономической деятельности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, экономический рост, восстановление, анализ, алгоритм, рентабельность, индикатор.

RESTORATION OF ECONOMIC GROWTH OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the research of economic growth of the enterprise by analysis and detection of threats. The author presents an algorithm for the recovery of economic growth by the example of a trading company. This algorithm will provide an opportunity to exit the crisis state of the enterprise and maintain economic activity of the entity.

Key words: enterprise, economic growth, restoration, analysis, algorithm, profitability, indicator.

Кучерина Л.А., Ткач С.С.

Навчально-науковий інститут економіки, управління та природокористування
Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано основні проблеми економічного зростання підприємства. Визначено фактори підвищення виробництва, вдосконалення техніки і технологій. Розглянуто роль держави в економічному зростанні держави.

Ключові слова: економічне зростання, валовий внутрішній продукт, чистий внутрішній продукт, рівень життя населення, праця, капітал і технологічний процес.

Постановка проблеми. Економічне зростання є ринковою категорією, теоретичні основи якого відображені в роботах багатьох вчених. Найбільш узагальнене наукове визначення поняття «економічне зростання» дано Кемпбеллом Р. Макконнелл і Стенлі Л. Брю в монографії «Економікс». Економічне зростання вони трактують як збільшення або реального обсягу продукції, або реального обсягу продукції на душу населення. Одночасно ці автори визначають економічне зростання як збільшення виробничих потужностей в результаті збільшення кількості використовуваних факторів виробництва або вдосконалення техніки і технологій.

Практично всі дослідники дотримуються наведеного трактування поняття економічного зростання. Одночасно наукове осмислення економічного зростання, за величиною якого кожна держава оцінює своє становище у світовій економіці, триває.

Противники економічного зростання в якості аргументів висувають такі, як:

- технічний прогрес веде до забруднення навколишнього середовища, вивільненню робочої сили;
- збільшення суспільного багатства не вирішує проблему бідності та ін.

Рішення поставлених проблем можливо саме в умовах, коли зростаюча економіка дозволяє накопичувати кошти для боротьби за збереження природи, використання безвідходних технологій, підвищувати рівень життя народу, розвивати соціальну сферу.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки економічного зростання в сучасній економіці використовують валовий внутрішній продукт або чис-

тий внутрішній продукт, які характеризують стан економіки країни з точки зору військової та політичної могутності, а також валовий внутрішній продукт або чистий внутрішній продукт на душу населення, що свідчать про життєвий рівень населення, тобто про рівень розвитку економіки.

Використовуючи величини цих показників за поточний рік по відношенню до попереднього, можна визначати річні темпи економічного зростання. При трактуванні смислу економічного зростання, використовуючи валовий внутрішній продукт, слід взяти до уваги думку Рузавіна Г.І. він вважає, що в даному випадку не враховується ні якість виробленої продукції, ні рівень цін і відображається лише кількісна сторона розвитку держави.

При розрахунку економічного зростання на підставі валового внутрішнього продукту, що припадає на душу населення, важко робити висновки про рівень добробуту населення (неоднакові доходи у різних груп населення, критерієм якості життя є задоволеність нею, наявність дозвілля та ін.). Все це не має кількісної оцінки. І далі Рузавін Г.І. звертає увагу на те, що непрямим джерелом економічного зростання є скорочення робочого часу не стільки за рахунок інтенсифікації, скільки за рахунок механізації, автоматизації виробництва, впровадження новітніх технологій та прогресивних методів праці.

Підвищення потреб, вичерпання традиційних ресурсів, збільшення чисельності населення зумовлюють рішення двоєдиної задачі: економічного росту й ефективності економіки. Економічний ріст передбачає збільшення обсягу утворюваних корисностей, а, отже, є підвищення життєвого рівня населення. Самий по собі економічний ріст суперечливий. Так, можна домогтися збільшення

виробництва і споживання матеріальних благ за рахунок погіршення їхньої якості, за рахунок економії на очисних спорудженнях і погіршення умов життя, домогтися тимчасового зростання виробництва можна і за рахунок хижацької експлуатації ресурсів. Такий ріст або хитливий або взагалі позбавлений змісту. Тому економічний ріст має сенс тоді, коли він сполучиться із соціальною стабільністю і соціальним оптимізмом. Такий ріст припускає досягнення ряду збалансованих цілей: збільшення тривалості життя, зниження захворюваності і травматизму; підвищення рівня утворення і культури; більш повного задоволення потреб і раціоналізації споживання; соціальної стабільності і впевненості у своєму майбутньому; подолання злидні кричущих розходжень у рівні життя; досягнення максимальної зайнятості; захисту навколишнього середовища і підвищення екологічної безпеки; зниження злочинності.

Міхаель П. Тодаро визначає економічне зростання як стійкий процес зростання виробничих можливостей економіки і збільшення внаслідок цього національного доходу.

З розглянутих позицій ми робимо висновок, що елементи мікроекономіки беруть участь у формуванні економічного зростання, вимірюваного на макрорівні.

Такої ж думки дотримується Рябова Т.Ф., яка акцентує увагу на тому, що економічне зростання – це кількісна і якісна зміна результатів виробництва і його чинників. Рябова Т.Ф. формулює методичний підхід до вимірювання даного показника. Її формулювання наступне: «своє вираження економічний ріст знаходить у збільшенні потенційного і реального валового національного продукту, у зростанні економічної потужності нації, країни, регіону. Це збільшення можна виміряти двома взаємозалежними показниками: ростом за певний період часу реального ВВП на душу населення. У зв'язку з цим статистичним показником, що відбиває економічний ріст, є річний темп зростання ВВП у відсотках».

Зіставлення ранніх і сучасних концепцій свідчить, що поступово, у міру розвитку людського суспільства і матеріального виробництва фактори росту або уповільнення праця і капітал (А. Сміт, Д. Рікардо) доповнюється чинником народонаселення (Т. Мальтус, Д. Форрестер, Д. Медоуз). У сукупності ці фактори свідчать про межу економічного зростання в умовах зростання населення в геометричній прогресії, а засобів до існування – лише в арифметичній прогресії.

Малі підприємства на різних стадіях свого життєвого циклу мають у своєму розпорядженні різний склад та структуру капіталу.

Структура капіталу підприємства виступає як спосіб описання його організації з урахуванням основних зв'язків і функцій, які він (капітал) виконує у процесі свого функціонування. Структуру капіталу варто розглядати як систему, що складається із елементів-підсистем, які характеризуються певною ієрархічністю. До таких елементів, за найбільш поширеним підходом, належать уречевлена та неуречевлена частини капіталу. Уречевлена – це фізичний і фінансовий капітал, неуречевлена – людський, інтелектуальний, споживчий, соціальний капітал.

Низька частка нерозподіленого прибутку і резервів, створених за рахунок прибутку, у власному капіталі може свідчити про те, що хлібопекарська галузь є недокапіталізованою, як і більшість галузей реального сектору економіки України. Така структура власного капіталу малих підприємств суттєво ускладнює застосування методик оцінки вартості як власного капіталу, так і середньозваженої вартості капіталу загалом, не дає можливості визначити дійсний стан покриття активів та залученого капіталу, викривляє показники фінансової стійкості підприємства та іншу інформацію для потенційних інвесторів і кредиторів. Тому постає потреба коригування складових власного капіталу з метою приведення у відповідність всіх аналітичних показників.

Подальше поглиблення наукової думки про сутність економічного зростання в сучасних умовах дозволило вченим виділити такий фактор, як технологічний прогрес (Тинберген Я., Солоу Р.) або технологічні зміни у виробництві (Кондрат'єв Н.Д., Глаз'єв С.Ю.) Дійсно, розвиток технічної думки в світовій економіці дозволяє розробляти проривні технології, що забезпечують економічне зростання. Хоча зрозуміло, що різні країни неоднозначно використовують даний науково-технічний потенціал. Так, Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, будучи відсталими країнами, успішно використовували передові технології і відкриття і досягли значного економічного зростання. На думку Нобелівського лауреата С. Кузнеця, «стійке зростання в економіці досягається шляхом рішучих змін у різних її галузях, поєднання різних факторів в загальному балансі розвитку країн».

Для покращення впливу фактора підвищення рівня матеріально-технічної бази виробництва необхідно впровадити на хлібопекарських підприємствах заходи, які будуть направлені на під-

вищення рівня використання матеріально-технічної бази виробництва:

- ввести систему щомісячних профілактичних оглядів обладнання з метою виявлення несправностей та своєчасного їх усунення для забезпечення безперервності технологічного циклу;
- ввести практику щотижневого контролю за станом виробничого обладнання;
- посилити увагу щодо систематичного змазування та налагоджування обладнання;
- систематично проводити якісний ремонт обладнання для відновлення втрачених внаслідок фізичного зносу характеристик;
- проводити щорічне відновлення 10–12 % морально застарілого обладнання для підвищення прогресивності матеріально-технічної бази, як це прийнято в міжнародній практиці.

Враховуючи інноваційний технологічний фактор економічного зростання поряд з факторами праці та капіталу, їх взаємозалежність можна представити у вигляді моделі:

Приріст обсягу виробництва = приріст праці + приріст капіталу + технічні зміни.

Науково-технічний прогрес є важливим двигуном економічного росту. Він охоплює цілий ряд явищ, що характеризують удосконалювання процесу виробництва. Науково-технічний процес містить у собі удосконалювання технологій, нові методи і форми керування й організації виробництва. Науково-технічний прогрес дозволяє по-новому комбінувати ресурси з метою збільшення кінцевого випуску продукції. При цьому, як правило, виникають нові, більш ефективні галузі. Збільшення ефективного виробництва стає основним чинником економічного росту.

Висновки. Узагальнивши концепції економічного зростання, можна підсумувати, що фактори

економічного зростання – праця, капітал і технологічний процес (або процес глобалізації технологічного розвитку) – «зачіпають» підприємства, що представляють мікросередовище. Тут вступає в силу органічний зв'язок між макро- і мікросередовищем, що визначає в кінцевому рахунку можливість економічного зростання на рівні держави та підприємства.

Держава може грати значну роль в економічному зростанні при правильній податковій політиці і політиці інвестування. Об'єктивно необхідно змінювати тип економічного росту і перекладати народне господарство на шлях інтенсивного розвитку.

При інтенсивному типі росту головне – підвищення виробничої ефективності, ріст віддачі від використання всіх чинників виробництва, хоча кількість застосовуваної праці, капіталу може залишатися незмінним. Головне тут – удосконалювання технології виробництва, підвищення якості основних чинників виробництва. Найважливіший чинник інтенсивного економічного росту – підвищення продуктивності праці. Цей показник можна уявити у виді відношення створеного продукту у натуральному або грошовому вираженні до витрат одиниці праці (людино-година).

Інтенсивний тип економічного росту характеризується збільшенням масштабів випуску продукції, що ґрунтується на широкому використанні більш ефективних і якісно зроблених чинників виробництва. Ріст масштабів виробництва забезпечується за рахунок застосування передових технологій, досягнень науки, більш економічних ресурсів, підвищення кваліфікації робітників. За рахунок цих чинників досягається підвищення якості продукції, ріст продуктивності праці, ресурсозбереження.

Список літератури:

1. Амосов О.Ю. Формування системи оцінки фінансової стійкості підприємств / О.Ю. Амосов // *Економіка и управление*. – 2012. – № 1. – С. 8-13.
2. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування капіталу / Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. // *Актуальні проблеми економіки*. – №1 ((91)). – 2016. – С. 98-103.
3. Білоус О.В. Сучасна світова фінансово-економічна криза як прояв тотальної кризи системи глобалізму / О.В. Білоус // *Економічний часопис*. – 2015. – № 21. – С. 3.
4. Вакульчик О.Б. Визначення факторів економічного зростання підприємства / О.Б. Вакульчик, Д.С. Зубицький // *Економіст*. – 2016. – № 8. – С. 41.
5. Єрмошенко М.М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової стабільності підприємства: препринт наукової доповіді / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячова, А.М. Ашуєв [за наук. ред. М.М. Єрмошенка]. – К. : Національна академія управління, 2014. – 78 с.
6. Загорельська Т.Ю. До проблеми формування системи управління фінансами підприємств / Т.Ю. Загорельська // *Вісник ДНУ*. – Сер. В: Економіка і право, Вип. 2. – 2016. – С. 243-247.
7. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом: моногр. / І.П. Мойсеєнко. – Л. : Аверс, 2015. – 303 с.

СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Проанализированы основные проблемы экономического роста предприятия. Определены факторы повышения производства, совершенствование техники и технологий. Рассмотрена роль государства в экономическом росте страны.

Ключевые слова: *экономический рост, валовой внутренний продукт, чистый внутренний продукт, уровень жизни населения, труд, капитал и технологический процесс.*

ESSENTIAL CHARACTERISTIC OF ECONOMIC GROWTH OF THE ENTERPRISE

The main problems of economic growth of the enterprise are analyzed. The factors of production increase, improvement of technology and technologies are determined. The role of the state in the economic growth of the state is considered.

Key words: *economic growth, gross domestic product, net domestic product, living standards of the population, labor, capital and technological process.*

Павлова Р.К., Тимошенко В.Ф.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

МЕНЕДЖМЕНТ ЗМІН В ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті досліджено управління організаційними змінами, що є конкретною функцією менеджменту. Визначено загальні функції та етапи менеджменту. Розглянуто життєвий цикл організації та переходи з однієї стадії розвитку на іншу.

Ключові слова: менеджмент, функції менеджменту, організаційні зміни.

Сучасні організації різних галузей функціонують в умовах невизначеності, динамічності та складності зовнішнього середовища. Ефективне управління гарантує краще використання наявних ресурсів, ніж було заплановано. Це породжує прагнення до різного роду змін. Зміни вимагають перехід на більш високий рівень розвитку організації. Хоча зміни необхідні й обов'язкові, менеджери повинні переконатися, що в конкретних змінах є сенс. Витрати на процес реалізації зміни повинні бути зважені, тому що фінансовий вигравш не окупить розкол і розбіжності в психологічному кліматі колективу.

Пошук оптимального співіснування колективного та особистого, лежить в основі формування будь-якого ефективно працюючого колективу.

Приступаючи до змін в колективі, керівник повинен враховувати, що групу людей, з якою доведеться проводити зміни, слід розглядати не стільки як об'єкт управління (хтось кимось керує), скільки як соціальну спільноту, де розвивається механізм самоорганізації за рахунок самовідтворення, саморозвитку і самовпорядкування. Побудова такого колективу – це тривалий процес, що складається з цілого ряду змін, а його етапи чітко не розмежовано. Причому вони відбуваються не поза, а всередині процесу управління.

Управління організаційними змінами є конкретною функцією менеджменту. Тому технологія управління ними реалізується через загальні функції менеджменту, охоплюючи такі етапи:

- планування організаційних змін;
- організація – учасників організаційних змін;
- мотивація працівників – учасників організаційних змін;
- контроль за результатами організаційних змін.

У загальному вигляді цілями управління по відношенню до змін є прагнення прийняття цієї

зміни, відновлення групової рівноваги і особистісного пристосування, порушеного зміною.

Глибина проведених змін в організації повинні враховувати стадію життєвого циклу організації, оскільки кожній стадії притаманні свої специфічні процеси.

При дослідженні життєвого циклу організації, очевидно, що всі переходи з однієї стадії розвитку на іншу супроводжуватимуться системними кризами. Якщо ці процеси протікають повільно, то у внутрішньому середовищі організації спостерігатимуться проблеми. Перехід зі стадії на стадію може бути дуже різким, і в цьому випадку процеси будуть яскравіше виражені і виявляться більш болісно для співробітників компанії.

Нові завдання на новому етапі вимагають нових знань, умінь і навичок, тому немає нічого дивного в тому, що в процесі таких системних криз змінюється кадровий склад компанії. Одні співробітники йдуть, інші – приходять, хтось готовий вчитися новому, щоб бути ефективним в нових умовах, а хтось не хоче, та й не може навчитися.

Багато ознак всередині компанії можуть вказувати на те, що в організації назріває криза. До них можна віднести наступні:

- проблеми з досягненням планів організації (поставлені цілі не досягаються або досягаються в повному обсязі);
- менеджмент організації зазнає труднощів з контролем виконання;
- страждає якість роботи;
- починають йти клієнти, скаржачись на недостатню якість обслуговування;
- компанія зазнає труднощів з підбором персоналу, втрачає імідж привабливого роботодавця.

Іншими словами, кризи можуть стосуватися будь-якого аспекту або фактора життєдіяльності організації:

- завдань існування організації;
- технології роботи;
- управлінських процесів і структур;
- організаційної культури;
- персоналу компанії.

Спровокувати відкритий криза в компанії може безліч факторів: з точки зору організаційного розвитку, організація – відкрита система, яка дуже швидко і інтенсивно реагує на зміни зовнішнього середовища.

Типи змін варіюються в залежності від їх глибини: від незмінного функціонування до перебудови організації, коли відбувається її фундаментальна зміна. Кожен тип обумовлений змінами, що відбуваються у зовнішньому середовищі організації, а також сильними і слабкими сторонами самої організації.

Процес проведення організаційних змін охоплює комплекс робіт, який включає:

1. Аналіз підготовленості (сприйняття) персоналу до майбутніх змін. Цей аналіз переслідує такі цілі:

- виявлення наявності достатніх фінансових, матеріальних ресурсів і персоналу фірми для здійснення змін;
- виявлення основних організаційних і психологічних перешкод організаційним змінам;
- виявлення ступеня зацікавленості вищого керівництва фірми в проведенні організаційних змін.

2. Вибір тактики проведення організаційних змін, яка може бути:

- директивною (примусовою, яка дає лише тимчасову рівновагу);
- тактикою переконань;
- тактикою залучення.

3. Створення умов для здійснення змін. Процес створення умов для проведення змін включає в себе:

- повний опис змін і ознайомлення з ними кожного робітника, якого цей процес стосується;
- залучення до участі в прийнятті рішень щодо змін тих робітників, яких вони стосуються;
- спростування чуток і побоювань шляхом більш широкого розповсюдження інформації про зміни;
- надання змінам якомога більш прийняттого характеру;
- демонстрацію зацікавленості вищого керівництва у змінах.

Якщо опір змінам значний, то пропонується їх впроваджувати в обмежених масштабах, тобто використовувати експериментальний (пілотний)

проект, в якому чітко вказано, що організаційні зміни впроваджуються як експеримент.

4. Вибір підрозділу, що буде здійснювати зміни.

Таким підрозділом може бути:

- внутрішньофірмовий підрозділ;
- зовнішня організація (консультант).

5. Вибір методу здійснення організаційних змін. Такий вибір має два аспекти:

- визначення швидкості, з якою мають бути проведені зміни;
- визначення місця, з якого повинні починатися зміни.

Сукупність змін в організації, що зумовлює здійснення нововведень та може відбуватись у таких напрямках як зміна цілей організації, структури, техніки, технологічних процесів, управління виробничо-господарською діяльністю називають організаційними змінами.

Організаційні зміни охоплюють як процеси функціонування, що не порушують динамічної рівноваги (тобто процеси, що розгортаються в рамках даної структури), так і процеси розвитку, які порушують цю рівновагу.

Організаційні зміни можуть охоплювати всі підсистеми і параметри організації: продукти, технологію, обладнання, поділ праці, організаційну структуру, методи управління, процес управління, а також всі поведінкові аспекти організації. Всі ці зміни тісно пов'язані між собою і зміни в одній з підсистем тягнуть хоча б часткові зміни в інших сферах і вплинуть на організацію в цілому.

Вирішальну роль в ініціюванні та здійсненні змін відіграють керівники, так як вони несуть відповідальність за розробку стратегії змін і планування заходів по їх здійсненню. Тому дуже важливе значення має обраний стиль проведення змін в організації.

Опір змінам може стати небажаним явищем, який проявляється у всіх, кого торкаються зміни. Керівництво організації повинно знати причини небажання змін у підлеглих і розробляти заходи, що до усунення опору.

Основними причинами опору змінам є невідзначеність, відчуття втрати і переконання, що переми в організації не принесуть працюючим покращення, управління стає складним; відчуття, що переми приведуть до особистих втрат до звільнення або зменшення повноваження.

Носіями опору змінам є люди. Причому, як правило, люди не бояться самих змін, а бути зміненими. Вони бояться потрапити в нову, не зовсім ясну для них ситуацію, тобто їх лякає невизначеність. Невизначеність, що зміни спричинять за собою особисті втрати, що для їх організації

зміни не є необхідними або бажаними, що вони не знизять числа проблем, а лише змінять їх або, що ще гірше, збільшать їх кількість.

У процесі змін вони часто чинять опір, який може мати такі прояви:

- прямий саботаж змін всередині організації, пов'язаний спробами «поховати» їх у потоці поточних справ;

- затягування початку змін;

- виникнення непередбачених труднощів у процесі змін, які ведуть до уповільнення процесу і збільшення витрат у порівнянні із запланованими.

Опір може бути явним, у вигляді відкритої критики проєктів і майбутніх дій, і скритим, при зовнішній злагоді зі змінами.

Дослідження показують, що в більшості організацій найбільший опір змінам надають менеджери середньої ланки. Це пояснюється тим, що у разі різного роду реорганізацій саме вони ризикують втратити значно більше, ніж ті, хто перебуває на нижніх щаблях ієрархічної драбини.

Будь-які, навіть самі незначні зміни можуть викликати у людей невдоволення і бажання їм протистояти. Розуміючи необхідність змін і адаптації до мінливих умов, людина буде шкодувати про колишніх, можливо не зовсім комфортних умовах.

Розкрити причини, по яким відбувається опір змінам, допомагає поняття «гомеостаз». Під гомеостазом розуміється відносна динамічна сталість складу і властивостей внутрішнього середовища та стійкість основних функцій системи, тобто люди звикають до певного поєднання зовнішніх та внутрішніх умов, навіть якщо це поєднання не зовсім для них комфортно.

Однією з найважливіших причин опору змінам є корпоративна культура. Це пов'язано з тим, що вона в тій чи іншій мірі виконує охоронну функцію для організації, але в той же час і перешкоджає проведенню змін. Поняття «гомеостаз» спочатку використовувалося в біології. В даний час вона широко застосовується в кібернетиці, соціології, теорії організації.

Опір змінам може бути викликано способами проведення змін. Наприклад, жорсткий, авторитарний стиль проведення змін, нестача інформації тощо, тобто такі способи проведення змін, які практично не припускають участь рядових працівників у процесі їх реалізації, викликають опір. Безумовно, що не всі зміни наштовхуються на опір, частина з них спочатку сприймаються як позитивні, несучі поліпшення.

В організаціях працюють люди, які здатні діяти в якості провідника змін. Вони будуть вітати ті виклики і можливості, з якими пов'язані зміни.

Такі працівники якнайкраще підходять для ролі «агентів» змін.

Опір змінам неминуче, якщо працівники відчувають, що від змін їм буде явно чи неявно гірше.

Створення комфортної обстановки і атмосфери включеності в процес змін сприяє вмілому управлінню змінами. Побудова колективу з акцентом на вирішення завдання змін в організації потребує:

- групову оцінку завдання (поставлену перед колективом мету розуміли і вважали значущою всі його члени);

- залучення кожного працівника в процес прийняття рішення (пошук і оцінка наявних альтернатив досягнення кінцевої мети);

- досягнення консенсусу (угоди) з приводу прийняття рішення, організації та термінів виконання завдання – найважливіший елемент колективної діяльності (консенсус характеризується участю всіх членів колективу, оптимальним використанням наявних ресурсів, творчим вирішенням конфліктів і досягненням згоди з прийнятими рішеннями).

Розвиток у співробітників впевненість в своїх силах і прихильність до змін, дає можливість зрозуміти їх власні інтереси і це сприятиме здійсненню загальних цілей організації. Страх і недовіра заважають співробітникам вчитися новому.

Спілкування зі співробітниками безпосередньо, повідомлення їм інформацію про зміст організаційної системи збалансованих показників і пов'язаних з нею змін; про поточну ситуацію, яка привела до змін.

Своєчасна інформація про тривалість і наслідки перемін не породжують сумніви і не поширюються чутки, які можуть підірвати довіру до менеджерів. Але відразу занадто багато інформації, може викликати у працівників опір, так як потрібен час, щоб всю інформацію «переварити», тому вона повинна бути дозована.

Позитивні наслідки дає інформуванню працівників про переваги змін і про те, як вони допоможуть поліпшити ситуацію в майбутньому як працівника, так і організацію. Реалізація необхідних рішень полегшується, коли відповідальні за зміни зустрічаються з людьми, які чинять опір змінам, і дають детальні відповіді на їх заперечення.

Якщо опір працівників занадто сильний і неможна розраховувати на підтримку більшості співробітників, проєкт треба призупинити.

Зміни – це завжди ризик. Але не змінюватися – значить ризикувати ще більше. Тому що ризик – це можливість виникнення несприятливого випадку. Під цим розуміють імовірність втрати організацією своїх ресурсів, недоотримання доходів або

отримання додаткових збитків у результаті певної діяльності, інші негативні наслідки.

Будь-яка організація завжди прагне до рівноваги. Коли є рівновага, працівникам легше пристосуватися.

Опір змінам є частково позитивним явищем, оскільки він свідчить про стійкість і життєздатність організації як системи. Тому, головне завдання менеджера спрямувати енергію опору змінам у русло організаційного розвитку.

Список літератури:

1. Клименюк М.М., Безус А.М. Доказовий менеджмент: введення в теорію / – К.: АМУ, 2015. – 272 с.
2. Новак В.О., Мостенська Т.Л., Ільєнко О.В. Організаційна поведінка : підручник. – Київ : Кондор, 2013 . – 493 с. : іл. – Бібліогр.: с. 487-493.

МЕНЕДЖМЕНТ ИЗМЕНЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье исследовано управление организационными изменениями, которое является конкретной функцией менеджмента. Определены общие функции и этапы менеджмента. Рассмотрены жизненный цикл организации и переходы из одной стадии развития в другую.

Ключевые слова: менеджмент, функции менеджмента, организационные изменения.

MANAGEMENT OF CHANGES IN THE ORGANIZATION

The article deals with the management of organizational changes, which is a specific management function. The general functions and stages of management are defined. The life cycle of the organization and transitions from one stage of development to another are considered.

Key words: management, management functions, organizational changes.

5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.341.1

Кармазіна Н.В.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

СИСТЕМНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті розглянуті механізми формування інвестиційної та кредитної стратегії, що складають фінансову стратегію регіонального розвитку корпорації. Розроблено інструментарій конструювання оптимальної інвестиційної стратегії економічного зростання регіональних суб'єктів господарювання.

Ключові слова: фінансова стратегія, корпорація, інвестиції, економічний розвиток, інвестиційна стратегія, інституціоналізація, регіональні економічні системи.

Актуальність проблеми. Соціально-економічний розвиток регіонів України має постійно спрямовуватись за орієнтирами сучасного поступу передових країн світу. Проте за зростання рівня глобальної конкуренції та відсутності контролю над внутрішнім і зовнішнім ринками збуту національної продукції виникла нагальна необхідність формування та перепроєктування в межах регіональних економічних систем інвестиційної стратегії розвитку суб'єктів господарювання.

Регіони цілком стають об'єктами інвестування, тому що дістають можливість застосовувати ринкові і правові механізми стимулювання інвестицій, а крупні корпоративні структури, що мають в своєму розпорядженні фінансовий потенціал, мають можливість проведення довгострокових операцій на певних територіях, отримуючи в партнери регіони в особі регіональних властей.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Наукові проблеми, пов'язані з формуванням та реалізацією інвестиційної стратегії розвитку регіональних економічних систем відображені в роботах Ляпіна І.Р., Бистряков І.К., Амітан В.М., Долішний М.Г., Чебуніна Н.М., О.В. Царенко та ін. Проте, незважаючи на значну кількість проведених досліджень, проблематика формування регіональної інвестиційної стратегії розвитку виробничо-економічних систем перебуває лише на початковому етапі.

Так, існує нагальна потреба у формуванні механізму структурно-функціональної реалізації інвестиційної стратегії розвитку на мікрорівні, визначенні напрямів виходу із кризового стану, пріоритетів та етапів реалізації інвестиційної стратегії економічного зростання суб'єктів господарювання.

Метою статті є дослідження проблем формування інвестиційної стратегії у регіональних економічних системах країни, аналіз зарубіжного досвіду управління крупними інвестиційними програмами та удосконалення науково-методичних підходів щодо інструментарію реалізації стратегії інвестиційного розвитку корпорації в межах регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки і регіон і корпорація проводять операції на фінансовому ринку, здійснюючи різні фінансові операції, їх можна вважати суб'єктами фінансового ринку. При цьому, слід виокремити в рамках фінансової діяльності суб'єктів регіонального ринку два системоутворюючі регулятори організаційно-економічного механізму формування інвестиційної стратегії, а саме:

1. Завдання залучення ресурсів для здійснення господарської діяльності. Ресурси, що привертаються, складаються з : а) акціонерного капіталу (ресурсів, що отримуються на відносно невідомий термін з умовою виплати винагороди інвесторові у вигляді дивідендів); б). позикового

капіталу (ресурсів, що отримуються у спеціалізованих кредитно-фінансових інститутах на основі терміновості, поворотності і платності); в). кредиторській заборгованості (ресурсів, що отримуються у партнерів по бізнесу і держави у вигляді відстрочень по платежах і авансів); г). реінвестованого прибутку і фондів (ресурсів, що отримуються в результаті успішної комерційної діяльності самого господарюючого суспільства, амортизаційних відрахувань) [3].

Слід відмітити, що господарюючий суб'єкт для залучення ресурсів виходить на позиковий ринок капіталів, на якому відбувається кругообіг пропонованих до розміщення ресурсів. Оскільки обсяг пропонованих ресурсів суттєво менше ніж обсяг попиту на них, неминує виникати конкурентна боротьба за найбільш дешеві ресурси. Потенційні вкладники порівнюють потенційні об'єкти вкладення засобів, вивчають їх інвестиційну привабливість тощо.

Отже, узагальнюючи попередні викладки, ми вважаємо, що інвестиційна привабливість господарюючого суб'єкта – це сукупність характеристик, яка дозволяє інвесторові оцінити наскільки той або інший об'єкт інвестицій привабливіший за інших. В результаті виникає завдання поліпшення інвестиційної привабливості корпорації як в короткостроковому так і в довгостроковому періоді. В зв'язку з цим, вищому керівництву корпорації необхідно сформулювати кредитну страте-

гію, основним завданням якої стала б оптимізація показників інвестиційної привабливості.

2. Завдання розподілу отриманих ресурсів (інвестування), а саме, інвестиції діляться на: а). реальні (ресурси прямують у виробничі процеси); б). фінансові (ресурси прямують на придбання фінансових інструментів: емісійних і похідних цінних паперів, об'єктів тезаврації, банківських депозитів); в). інтелектуальні інвестиції (підготовка фахівців на курсах, передача досвіду, вкладення в розробку технологій) [6].

Інвестиційну привабливість і кредитоспроможність підприємств корпорації можна представити як склад системоутворюючих регуляторів її фінансового потенціалу (рис. 1) [4].

Для оцінки інвестиційних можливостей необхідно досліджувати кредитоспроможність, яка є сукупністю характеристик, що дозволяють оцінити інвестиційний потенціал корпорації.

Оскільки обсяг інвестиційних ресурсів суб'єкта обмежений, а потенційні об'єкти інвестицій володіють різною інвестиційною привабливістю, суспільству необхідно оптимально розподіляти свої інвестиційні ресурси [2]. В зв'язку з цим виникає необхідність формування інвестиційної стратегії корпорації.

В сукупності інвестиційна стратегія і кредитна стратегія складають фінансову стратегію корпорації (рис. 2).

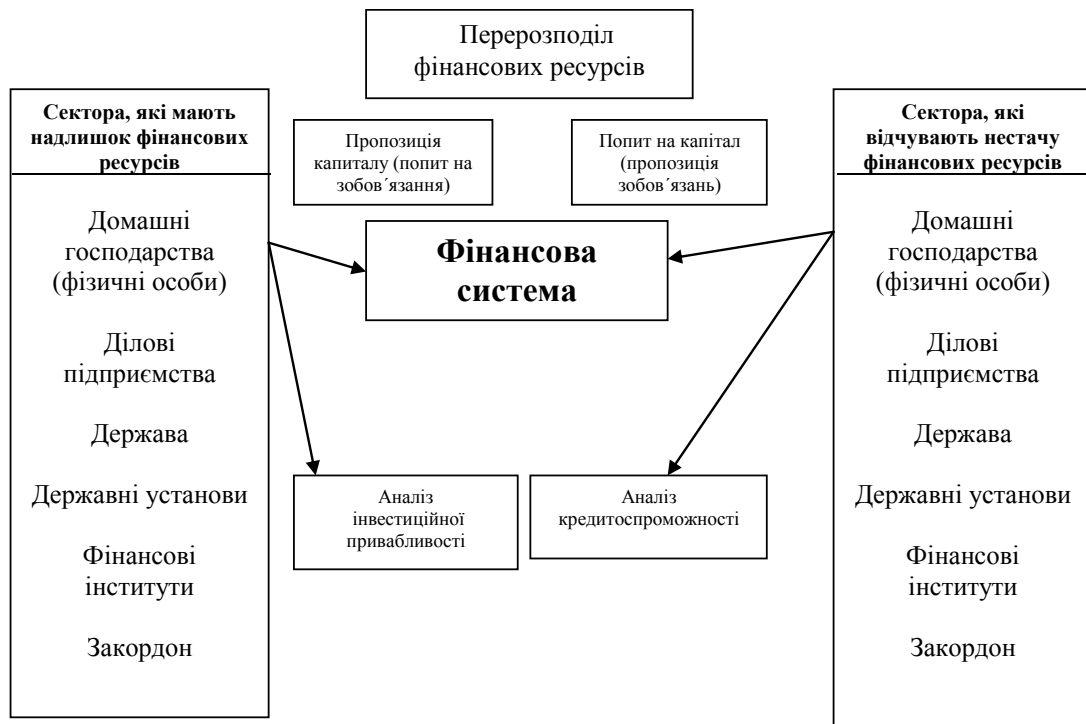


Рис. 1. Склад системоутворюючих регуляторів фінансового потенціалу суб'єктів фінансової системи

Доведено, що стратегія є детальним всебічним комплексним планом, призначеним для того, щоб забезпечити здійснення місії корпорації і досягнення її цілей. Оскільки корпорація є сукупністю господарюючих суб'єктів, що функціонують в різних сферах економіки, представляється доцільним структурувати підрозділи корпорації по цілях і завданнях, що виконуються ними в її рамках.

На підставі такого розподілу функцій розроблено механізм структурно-функціональної оптимізації фінансової стратегії розвитку корпорації, що ґрунтується на сукупності фінансових функцій підрозділів корпорації (рис. 3).

Процес розробки стратегії включає декілька етапів: оцінка довгострокових перспектив; прогноз розвитку; усвідомлення мети; аналіз сильних і слабких сторін; узагальнення стратегічних альтернатив; розробка критеріїв оптимізації; вибір оптимальної стратегії; планування заходів [4].

Після вироблення загальної фінансової стратегії корпорації спеціальні підрозділи відповідно до стратегії корпорації, а також відповідно до стану фінансового ринку розробляють інвестиційну і кредитну стратегії корпорації. Такий підхід дозволяє, з одного боку, «директувати» діяльність підрозділів, тобто направити різні аспекти діяльності корпорації в єдине русло (директрису або вектор) відповідно до місії корпорації, а з іншого боку, гнучка і продумана фінансова стратегія дозволяє вищому менеджменту корпорації планувати розвиток інших напрямів діяльності.

Інвестиційний процес корпорації будується на основі інвестиційної стратегії, що розробляється з використанням різних фінансово-економічних методів, які в сукупності складають науково-фінансову методологію формування інвестиційної стратегії корпорації [8]. Науково-фінансова методологія є системою загальних правил (принципів), а також спеціальних прийомів і методів економічного дослідження. Вони складають теоретичну базу теорії фінансів. Тобто, комплексні дослідження і розробку інвестиційної стратегії корпорації доцільно проводити тільки у зв'язку з головними цілями функціонування корпорації.

Таким чином, інвестиційна стратегія корпорації розробляється відповідно до цілей її функціону-



Рис. 2. Структурування фінансової стратегії розвитку корпорації (за власними баченням автора)

вання, в зв'язку з цим всі корпоративні інвестиції повинні розглядатися як один з основних способів досягнення головної мети корпорації (рис. 4).

Опис інвестиційної стратегії як і будь-якого багатогранного поняття не вичерпується лише простим визначенням. Інвестиційна стратегія, на нашу думку, є інтегрованою системою розвитку з визначенням цільових функціоналів таких як: інституційний, економічний, нормативно-правовий, інформаційно-аналітичний, що дає можливість відновити мікроекономічні виміри корпорації за рахунок досягнення кількісних та якісних ознак її функціонування (рис. 5).

Інституціональним аспектом інвестиційної стратегії є сукупність таких основних складових частин як: види інвестицій, інвестиційний портфель, ризики. В рамках інституційного аспекту виділяються основні керовані підсистеми, що існують в корпоративних інвестиціях [3].

Напрями інформаційного обміну указують типові пріоритети при розробці і реалізації інвестиційної стратегії, зв'язуючи аспекти в єдине ціле.



Рис. 3. Склад інструментів забезпечення фінансової стратегії розвитку підрозділів корпорації

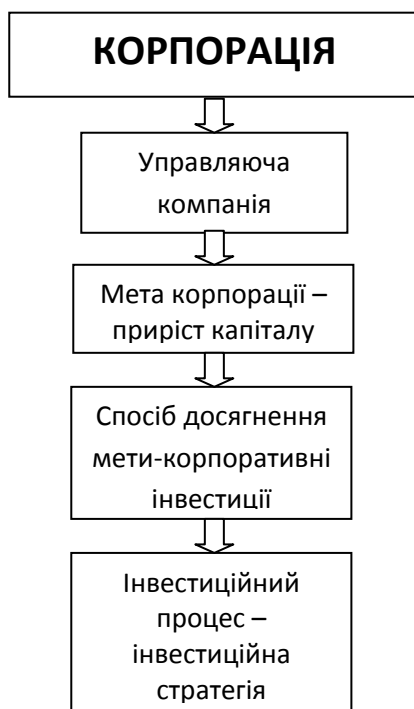


Рис. 4. Алгоритм розробки інвестиційної стратегії розвитку корпорації

Інформаційний обмін дозволяє погоджувати тривалість, етапи і умови інвестицій в рамках прийнятої стратегії корпорації.

Нормативно-правовий аспект інвестиційної стратегії складається з таких основних частин як:

– по-перше, законодавчі і інші нормативні правові акти держави, що створюють юридичну

основу і що формують фіскальне середовище, в рамках яких корпорація формує інвестиційну стратегію і здійснює інвестиційний процес;

– по-друге, облікова політика корпорації, внутрішні регулюючі документи, які дозволяють забезпечувати єдиний інвестиційний процес в рамках підрозділів корпорації [2].

Економічний аспект – сукупність економічних частин інвестиційної стратегії, до яких відносяться: система економічних показників для оцінки інвестиційної стратегії, управління, фінансування інвестиційного процесу. В рамках економічного аспекту виділяються основні методи, критерії і цілі інвестиційної стратегії (рис. 6).

Інформаційно-аналітичний аспект інвестиційної стратегії є системою обробки інформації (СОІ), що складається з наступних частин: підсистема збору і сортування інформації, підсистема зберігання інформації, підсистема пошуку, підсистема аналізу інформації. СОІ є базисом оперативного інформаційного обміну в рамках корпоративної інвестиційної стратегії, дозволяє оперативно реагувати на зміни в юридичних основах і фіскальному середовищі, прогнозувати економічні перспективи ринків і планувати зміни в межах інституційного аспекту і коректувати основні частини економічного аспекту інвестиційної стратегії.

На основі вищевикладеного можна наголосити, що інвестиційна стратегія це єдина інте-

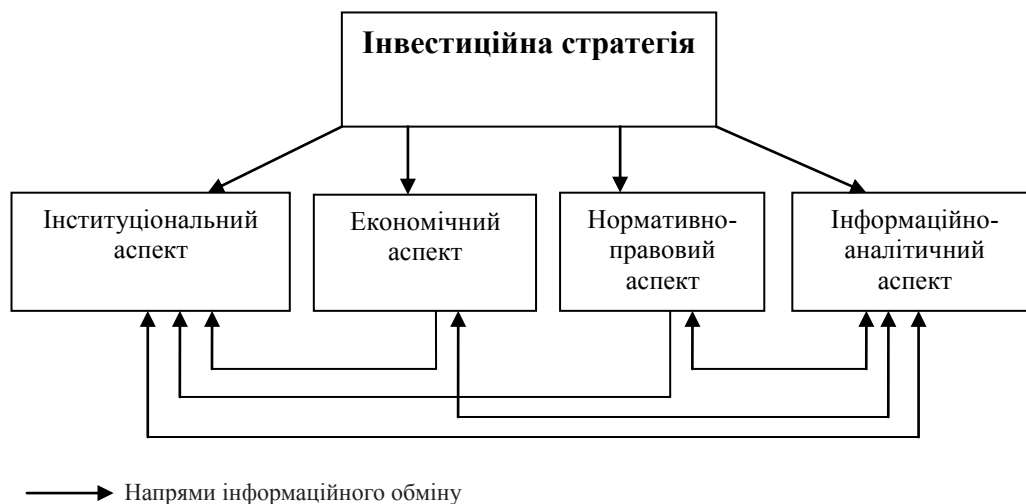


Рис. 5. Інституціонально-інформаційні аспекти інвестиційної стратегії розвитку корпорації (за власною розробкою)

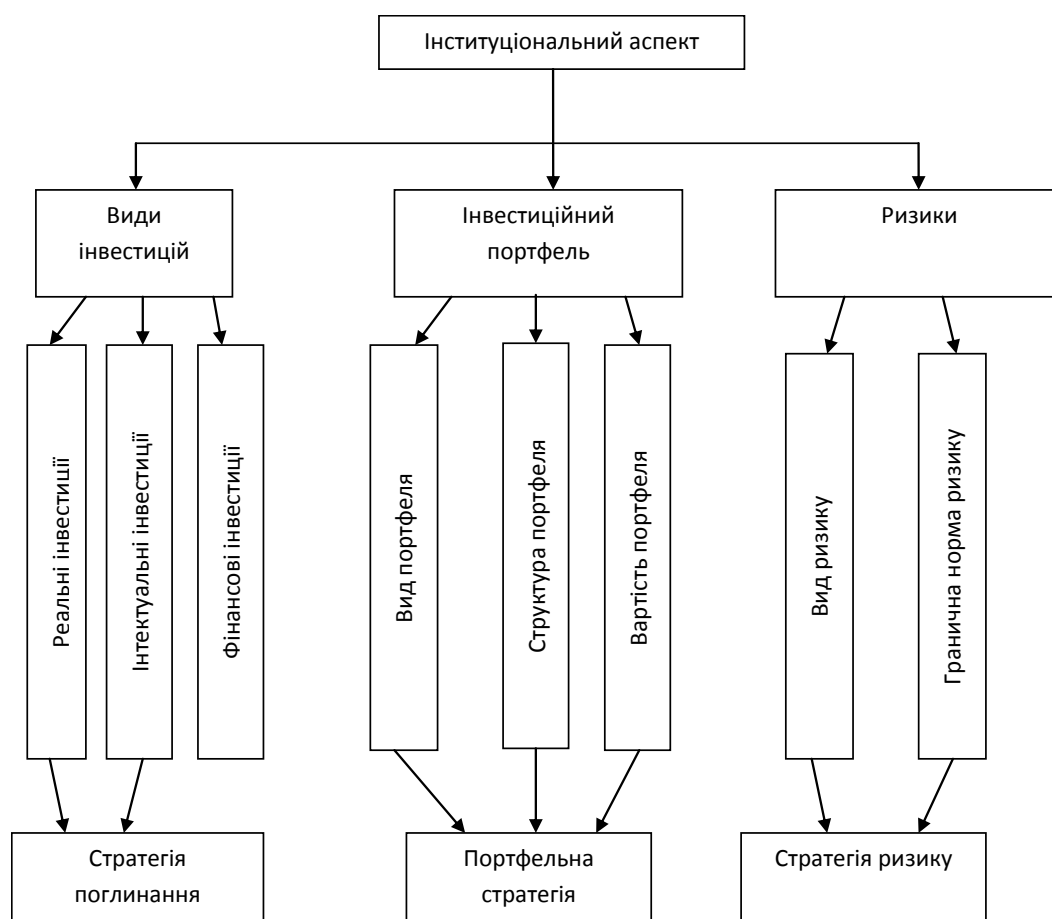


Рис. 6. Структура інституціонального аспекту формування інвестиційної стратегії корпорації

грована сукупність, що складається з різних системоутворюючих регуляторів та важелів впливу, нерозривно зв'язаних між собою для досягнення головної мети корпорації (рис. 7).

Розглянемо детальніше основні етапи реалізації інвестиційної стратегії корпорації в регіоні. Інвестиційна стратегія корпорації в регіоні приймає вид послідовності заходів, здійснюваних для

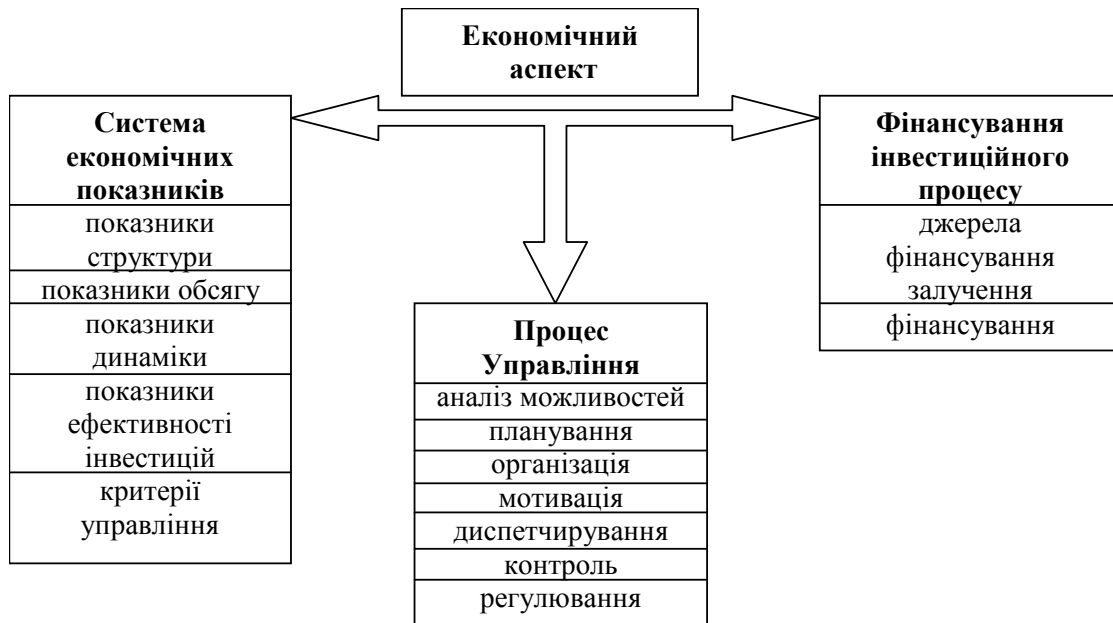


Рис. 7. Структура економічного аспекту інвестиційної стратегії

підвищення економічної ролі корпорації у вибраному регіоні [7].

Процедура вибору регіону, а також напрями інвестування є суттю регіональної інвестиційної стратегії корпорації.

Перш за все, відповідно до місії корпорації розглядаються і аналізуються основні стратегічні пріоритети розвитку корпорації. До стратегічних пріоритетів розвитку, на нашу думку, відносяться такі як: – розвиток нових напрямів діяльності; – освоєння нових типів продуктів; – завоювання нових ринків збуту.

Будь-який з вибраних пріоритетів розвитку включає аналіз інвестиційних умов регіонів, оскільки і новий напрям діяльності, і виробництво нового типу продуктів, і організація дилерської мережі в новому ринку збуту пов'язані з вивченням умов в регіонах для складання повного набору альтернатив [1].

В результаті аналізу регіони можуть ранжуватися по ступеню задоволення стратегічних інтересів корпорації. Наприклад, регіон, в якому є умови для створення виробництва або є підприємства для включення у вже існуючі технологічні цикли, інтерес, що представляє також, і як ринок збуту, буде набагато привабливіший за регіон, що має тільки одне з вказаних достоїнств.

Після вибору регіону як об'єкту інвестицій, складається інвестиційна програма, після затвердження якої вищим менеджментом корпорації починається реалізація інвестиційної програми в регіоні (рис. 8).

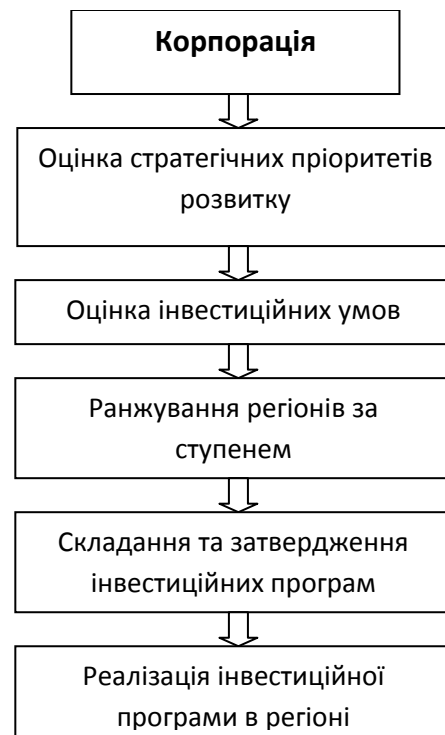


Рис. 8. Етапи побудови регіональних аспектів інвестиційної стратегії

Реалізація інвестиційної програми в рамках такого обширного об'єкту як регіон вимагає від корпорації володіння певними навиками і прийомами управління інвестиціями в крупних масштабах.

В зв'язку з цим нам представляється доцільним та необхідним проаналізувати зарубіжний досвід управління крупними інвестиційними програ-

мами. Спектр інвестиційних програм, які можуть бути використані корпораціями для проведення регіональних інвестицій достатньо широкий, щоб задовольнити вимоги самих різних корпоративних інтересів – від найбільш обережних до таких, які допускають певний елемент інвестиційної ризику в прагненні досягти максимальних прибутків [3].

Використовуваний спектр включає як стабільні інвестиційні програми, що мають найменший ризик, тому ростуть порівняно повільними темпами (проте, все одно швидше, ніж регіональний ринок в цілому) – консервативна програма і помірно-консервативна програма, так і швидкорослі – програма прискороного зростання і агресивна програма. При реалізації цих програм компенсацією за більший діапазон коливань ризику і теоретичну можливість в той або інший період тимчасово опинитися в мінусі є підвищена прибутковість інвестицій в середньо- і довгостроковій перспективі.

Зокрема, консервативна програма використовується при найбільш обережному проникненні корпорації в певний регіон, коли найбільш переважне повільне, але стабільне зростання інвестицій. Загальна структура програми при цьому передбачає не більше 30% високоризикованих інвестицій, все останнє в муніципальні або регіональні облігації, акції найбільш успішних підприємств регіону.

При реалізації помірно-консервативної програми рівень ризикованих вкладень може бути підвищений до 45%. Програма середньої ризику передбачає 60% вкладень в ризиковані об'єкти інвестицій. Таким чином, страховий запас може знижуватися залежно від ступеня впливу корпорації в регіоні.

При всій важливості правильного вибору інвестиційної програми очікувані результати не будуть досягнуті без умілого і динамічного управління її структурою. Інвестувавши засоби в регіон корпорація повинна уважно стежити за різними показниками, і на їх основі точно вибирати момент реструктуризації і взаємного перетікання ресурсів в рамках програми. Отримувані від реалізації програми кошти тут же реінвестуються в нові інвестиційні цінності для підтримки балансу ризику і прибутковості відповідно до типу програми [5].

Як показує аналіз роботи корпорацій, регіональні програми корпоративних інвестицій повинні ґрунтуватися на організованому розрахунку і довгостроковому прогнозуванні, механізми яких досить давно розроблені і постійно удосконалюються в розвинених країнах. Проте вони істотно розрізняються в таких крупних центрах економічної культури як США, Західна Європа, Японія.

Висновки. Таким чином, механізм структурно-функціональної оптимізації формування регіональної інвестиційної стратегії розвитку корпорації є сукупністю організаційно-економічних і адміністративних методів впливу, важелів та інструментів регулювання цільових функціоналів економічного зростання на мікрорівні. Ефективність застосування будь-якого структурного елементу механізму безпосередньо залежить від узгодженості дій на всіх рівнях влади, що органічно підтримує функціонування та адаптацію регіональних економічних систем до загроз і ризиків за рахунок об'єднання сукупних стратегічних потенціалів та можливостей корпорації.

Список літератури:

1. Акофф Р. О целеустремленных системах [Текст] / Р. Акофф, Ф. Эмери. – М., 1974.
2. Амитан В. Н. Регион в ресурсной структуре государства / В. Н. Амитан // Региональные перспективы. – 2008 – № 5–6. – С. 15–17.
3. Амоша А. И. Каноны рынка и законы экономики / А. И. Амоша, Н. Д. Прокопенко, Е. Т. Иванов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2005 – 546 с.
4. Бистряков І. К. Економічний простір: аспекти інвестиційного визначення / І. К. Бистряков, Л. Г. Чернюк. – К.: РВПС України НАН України, 2006. – 56 с.
5. Долішній М. І. Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми: Монографія [Текст] / М. І. Долішній. – Львів: 2001. – 342 с.
6. Macro-economic and Macro-sociology theory [Text] // Ed. By S. N. Eisenstadt. – L.: Pan Books, 1995. – 355 p.
7. Федоріщева А.М. Теорія і практика регулювання інвестиційного потенціалу регіонів України та шляхи його удосконалення / А.М. Федоріщева. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 52 с.
8. Царенко О.В. Технологія управління економічною безпекою просторових систем / О. В. Царенко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник / [за ред. І.Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2012. – Вип. 8. – Т. 1. – С. 114–122.

СИСТЕМНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье рассмотрены механизмы формирования инвестиционной и кредитной стратегии, которые составляют финансовую стратегию регионального развития корпорации. Разработан инструментарий конструирования оптимальной инвестиционной стратегии экономического роста региональных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: финансовая стратегия, корпорация, инвестиции, экономическое развитие, инвестиционная стратегия, институционализация, региональные экономические системы.

SYSTEM-FUNCTIONAL TECHNOLOGY OF FORMATION OF THE INVESTMENT STRATEGY OF DEVELOPMENT AT THE REGIONAL LEVEL

In the article the considered mechanisms formings of investment and credit strategy, which make financial strategy of regional development of corporation. The tool of constructing of optimum investment strategy of the economy growing of subjects of regional menage is developed.

Key words: financial strategy, corporation, investments, economic development, investment strategy, institucional, regional economic systems.

Ладонько Л.С.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Клименко О.М., Гладун Т.В.

Чернігівський національний технологічний університет

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

У статті розглянуто проблеми управління закладами професійно-технічної освіти їх оптимальної інтегрованості в існуючий соціально-економічний простір та сучасну модель регіонального ринку праці. Досліджено фактори, що визначають негативні тенденції та зумовлюють кризові явища і проблеми в системі професійно-технічної освіти. Визначено передумови та основні шляхи модернізації системи професійно-технічної освіти України, спираючись на світовий досвід. На основі глибокого аналізу запропоновано практичні рекомендації щодо реформування системи професійно-технічної освіти України у контексті її євроінтеграційного вибору.

Ключові слова: професійно-технічна освіта, регіональний ринок праці, система професійно-технічної освіти, фінансування професійно-технічної освіти, децентралізація управління, регіональні центри професійної освіти.

Постановка проблеми. Європейська інтеграція України створює нові дієві передумови модернізації системи професійно-технічної освіти (ПТО). Відповідно до Законів України, Національної стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року, Міжнародної стандартної класифікації освіти, Концепції розвитку професійно-технічної освіти в Україні на 2010–2021 роки та інших, процес професійного навчання і виховання здійснюватиметься на основі особистісно-діяльнісної парадигми.

Оптимальна інтегрованість ПТО в існуючий соціально-економічний простір та сучасну модель регіонального ринку праці є головною передумовою й важливим засобом забезпечення її ефективного функціонування відповідно до загальнонаціональних інтересів держави та інтересів різних соціально-економічних верств населення.

В умовах трансформаційних перетворень соціально-економічні зрушення в системі «професійно-технічна освіта – регіональний ринок праці» повинні оцінюватись з точки зору необхідності попередження можливих дисбалансів, зокрема невідповідності обсягів і структури професійно-кваліфікованої підготовки кадрів з молодших вікових груп населення реальним потребам ринку праці; низького рівня залученості молоді до продуктивної зайнятості, їх невисокої конкурентоспроможності (особливо тих, хто вперше вихо-

дить на ринок праці у пошуках роботи) порівняно із суб'єктами ринку праці старших вікових груп; невідповідності територіально-галузевої структури зайнятості вимогам сучасних структурних трансформацій.

В Україні за останні 10 років склалася парадоксальна ситуація, коли більшість випускників ПТУ не можуть знайти роботу, в той час як на ринку праці відчувається величезний дефіцит працівників робочих спеціальностей. Вимоги роботодавців до професійно-кваліфікаційного рівня робітників зумовлюють необхідність модернізації та подальшого розвитку системи регіональної професійно-технічної освіти, здатної адекватно реагувати на потреби ринку праці. З огляду на це, виникає потреба у посиленні взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, соціальних партнерів, роботодавців та професійно-технічних навчальних закладів щодо розв'язання проблем функціонування і розвитку професійно-технічної освіти в окремому регіоні (області, районі).

Проблемам управління та пошуку шляхів розвитку професійно-технічної освіти присвячені численні публікації як молодих науковців, так і досвідчених вчених, зокрема, С. Батишева, В. Гаськова, С. Гончаренко, Н. Ничкало, В. Петренко, І. Зазюна та ін. Однак, на нашу думку, дані дослідники висвітлюють проблема-

тику професійно-технічної освіти здебільшого у контексті бюджетних видатків, а не як важливого елементу побудови економіки знань.

Метою статті є пошук реальних шляхів удосконалення національної системи професійно-технічної освіти в умовах децентралізації влади та обґрунтування практичних рекомендацій щодо її модернізації в контексті євроінтеграційного вибору України.

Виклад основного матеріалу. Перед системою професійно-технічної освіти, зокрема регіональною, висунуто ряд нових завдань, серед яких найважливішими є: педагогічний супровід професійної підготовки населення регіону; відродження економіки сіл, селищ та міст районного значення.

Разом з тим ця система сьогодні працює у дуже складних умовах. Ми, окрім того, стикаємося з дисбалансом, який не характерний, наприклад, для європейських країн, коли в Україні з розрахунку на 10 тис. населення на одного учня навчальних закладів системи профтехосвіти припадає п'ять студентів вищих навчальних закладів, хоча ні ринок праці, ні рівень технологій не вимагає таких пропорцій у підготовці кадрів. Понад те, сфера виробництва відчуває дефіцит саме у кваліфікованих робітниках.

Протягом останніх років потенціал кваліфікованих робітників в Україні значно знизився порівняно з розвинутими країнами. Це зумовлено падінням престижу робітничих професій, неефективним інформуванням населення щодо попиту на професії, недостатньою участю суб'єктів господарювання у розв'язанні проблем професійної освіти і навчання. У європейських країнах, в тій же Німеччині, Данії, зовсім інші пропорції – дві третини випускників шкіл опановують саме робітничі професії. Цього вимагає економіка і ринок праці. Подібна ситуація, яка склалася, відображає недостатню підтримку державою і відсутність цілеспрямованої державної політики у розвитку професійної освіти в країні та належній взаємодії з існуючим ринком праці, а також прогнозуванням розвитку цього ринку.

Закон України «Про професійно-технічну освіту» у комплексі з іншими законами в основному забезпечує правове регулювання питань фінансування професійно-технічних навчальних закладів і установ системи професійно-технічної освіти та організації їх роботи в сучасних соціально-економічних умовах [1].

В 2016 році Президент України відхилив Закон «Про внесення змін до Бюджетного кодексу Укра-

їни щодо фінансування професійно-технічної освіти» згідно з яким передбачалося надання з Державного бюджету місцевим бюджетам субвенції на підтримку підготовки робітничих кадрів у професійно-технічних та інших навчальних закладах на суму 997,9 млн. гривень, зменшивши на цю ж суму розмір стабілізаційної дотації та встановивши розподіл зазначеної субвенції між обласними бюджетами, бюджетом міста Києва та бюджетами міст обласного значення – обласними центрами.

Також передбачається, що делегування відповідних функцій місцевим органам виконавчої влади та обґрунтування практичних рекомендацій щодо її модернізації в контексті євроінтеграційного вибору України, сприятиме посиленню їх ролі у формуванні робітничого потенціалу країни з максимальним врахуванням безпосередніх потреб регіонів у кваліфікованих робітничих кадрах. Крім того, передбачено реформатування професійно-технічних навчальних закладів. Замість вузькопрофесійних професійно-технічних училищ (ПТУ), якими вони зараз є, повинні бути створені багатопрофільні професійні навчальні заклади нового типу – регіональні центри професійної освіти. Окрім регіональних центрів професійної освіти, проектом закону визначаються такі типи ПТУ як професійний коледж, професійний ліцей та центр професійної підготовки [2]. Рішення про створення таких навчальних закладів буде приймати місцеві органи виконавчої влади при узгодженні з Міністерством освіти. Децентралізація професійно-технічної освіти може допомогти оптимізувати видатки на освіту через переорієнтацію на потреби регіональної промисловості.

Так, з державної до комунальної форми власності за 2016 рік передали 427 закладів, з яких 330 або 77,3% – на міській рівень, 97 або 22,7% – на обласний. Фінансування цих установ буде здійснюватися на умовах співфінансування: 50% – за рахунок коштів субвенції з державного бюджету (2 млрд. грн.), 50% – з власних коштів місцевих бюджетів. Додаткове навантаження на місцеві бюджети становитиме 2 млрд. грн., з яких 1,6 млрд. грн. – на міські бюджети [3].

За інформацією департаментів (управлінь) освіти і науки обласних державних адміністрацій, місцевими радами на 2016 р. затверджені видатки на професійно-технічну освіту в сумі 4,4 млрд. грн., у тому числі за рахунок місцевих бюджетів – 3,9 млрд. грн. та стабілізаційної дотації – 0,5 млрд. грн.

Професійно-технічна освіта України, на жаль, не є конкурентоспроможною на світовому ринку ні у сфері формування освітніх послуг, ні у сфері підготовки кадрів, у тому числі робітничих. Її оновлення та розвиток на сучасному етапі ускладнюються не стільки недосконалістю законодавчої бази, скільки тривалою кризою в економіці держави та невиконанням в повному обсязі чинних норм законів в частині фінансового забезпечення професійно-технічних навчальних закладів та установ. Саме ці фактори визначають негативні тенденції та зумовлюють кризові явища і проблеми в самій системі професійно-технічної освіти. Серед них найбільш гострими і такими, що потребують першочергового вирішення є наступні [4]:

1. Скорочення за роки незалежності України мережі професійно-технічних навчальних закладів (ПТНЗ) та контингенту учнів, зменшення обсягу підготовки кваліфікованих робітників у державних ПТНЗ. За даними Державної служби статистики, в Україні у 1991 році функціонував 1251 державний ПТНЗ з контингентом учнів 648,4 тис.; у 2015 році – 798 ПТНЗ з контингентом учнів 304,11 тис. [5]. Це ПТУ і технікуми, що створювалися за радянських часів та були прив'язані до індустрії того часу. Тому ця мережа не відповідає сучасним потребам. Окрім того, сьогодні значна кількість професійно-технічних закладів має невелику кількість учнів: у малокомплектних навчальних закладах навчається лише по 200 вихованців. Як наслідок, нераціонально використовуються державні кошти, матеріально-технічна база, педагогічні кадри.

2. Суттєвим залишається дисбаланс між обсягами підготовки кадрів та потребами ринку праці. Це підтверджує і той факт, що кількість учнів та слухачів професійно-технічних навчальних закладів на кожні 10 тис. населення зменшилась протягом 2000-2015 рр. на 31,8%. Така структура підготовки робітничих кадрів і фахівців з вищою освітою призводить до того, що після закінчення вищого навчального закладу його випускники не мають можливості працевлаштуватися за фахом, а підприємства відчувають гостру нестачу кваліфікованих робітничих кадрів.

3. Не подолана проблема безробіття. Щорічно Державна служба зайнятості України реєструє 1,3 млн. нових безробітних, з них мають вищу освіту 38 %, професійно-технічну – 34 %. При цьому необхідно звернути увагу на негативну тенденцію щодо випуску кваліфікованих робітників. Так, за 25 роки випуск кваліфікованих робітників

скоротився на 46,3 відсотка. При цьому випуск фахівців вищої освіти збільшився у 1,7 раз. Така структура підготовки робітничих кадрів і фахівців з вищою освітою призводить до того, що після закінчення вищого навчального закладу випускники навчальних закладів не мають можливості працевлаштуватися за фахом, а підприємства відчувають гостру нестачу кваліфікованих робітників [4]. На наш погляд, із метою забезпечення ринку праці висококваліфікованими робітниками, робітничими кадрами та усунення дисбалансу між показниками підготовки фахівців з вищою освітою та робітничих кадрів необхідно опрацювати питання щодо внесення змін до Закону України «Про професійно-технічну освіту» і встановити, що частка прийому до професійно-технічних навчальних закладів за держзамовленням не повинна бути меншою 60 відсотків загального обсягу прийому навчальних закладів на умовах держзамовлення за освітньо-кваліфікаційними рівнями молодшого спеціаліста, бакалавра та кваліфікованого робітника.

4. Матеріали регіональних та центральних органів виконавчої влади вказують на те, що реальний стан справ із фінансовим забезпеченням закладів професійно-технічної освіти є украй незадовільним. Планування коштів на утримання професійно-технічних навчальних закладів здійснюється відповідно до доведених граничних обсягів видатків на утримання професійно-технічної освіти в областях. Реально даних призначень вистачає лише на основні захищених статей видатків (заробітна плата з нарахуваннями, комунальні послуги та енергоносії в неповному обсязі, стипендія, харчування та обов'язкові виплати дітям-сиротам та дітям, позбавленим батьківського піклування).

У структурі бюджетних призначень останніх років для сектору освіти заробітна плата та нарахування, стипендіальне забезпечення учнів та дітей-сиріт складають понад 85%. Майже не фінансуються капітальні видатки, хоча понад 90% навчальної матеріально-технічної бази потребує оновлення.

Не оснащуються навчально-виробничі майстерні сучасною технікою, зовсім не виділяються кошти на придбання матеріалів, сировини, паливно-мастильних ресурсів, мірильних інструментів, без чого не може бути якісної професійної підготовки кваліфікованих робітників.

Дефіцит у видатках на фінансування закладів професійно-технічної освіти становить 1,5 млрд. грн. У 2011–2013 роках не виділялись

кошти з державного бюджету на видання навчальної літератури для ПТНЗ. При цьому забезпеченість навчальних закладів підручниками та навчальними посібниками у край недостатня. У середньому по Україні забезпеченість підручниками з предметів професійної підготовки – 74 %, із загальноосвітніх дисциплін – 62,4 %. У ряді областей, зокрема у Волинській, Дніпропетровській, Запорізькій, Кіровоградській, Харківській, Чернігівській, зазначені показники ще нижчі, ніж в середньому по Україні. Недоотримала фінансування з державного бюджету Державна цільова програма розвитку професійно-технічної освіти на 2011-2015 роки.

5. Затримка Державною казначейською службою України сплати поточних платежів ПТНЗ. Утворення кредиторської заборгованості. Неможливість вільного використання коштів спеціального фонду навчальних закладів та установ професійно-технічної освіти відповідно до статей 50 та 51 Закону, що призводить до зриву планових ремонтних робіт, невиконання завдань з підготовки навчальних закладів до роботи в осінньо-зимовий період та утримання і оновлення навчально-матеріальної бази.

6. Невідпрацьованість механізму взаємодії центральних та регіональних органів виконавчої влади в питаннях управління навчальними закладами та установами системи професійно-технічної освіти, невиправдано повільне здійснення розмежування на практиці повноважень та відповідальності органів влади всіх рівнів та навчальних закладів за кінцеві результати роботи, не сформованість кадрового потенціалу органів управління.

Упровадження механізму розміщення державного замовлення на підготовку кваліфікованих робітників, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 року № 63 [6], та доведення Міністерством освіти і науки України обсягів державного замовлення безпосередньо до навчальних закладів позбавляє місцеві органи управління освітою можливості оперативного коригування та перерозподілу планових показників державного замовлення. У результаті – невиконання державного замовлення і договорів.

7. Роботодавці у більшості своїй не беруть участі у фінансовій та матеріально-технічній підтримці професійно-технічних навчальних закладів, не виявляють особливої зацікавленості у передачі для навчальних цілей обладнання, техніки, інструменту, матеріалів, нових технологій, а також у багатьох випадках відмовляються укла-

дати договори з ПТНЗ на умовах оплати праці учнів за фактично виконаний обсяг робіт під час проходження виробничої практики згідно з нормами статті 29 Закону.

8. Існує проблема в закріпленні працевлаштованих випускників на першому робочому місці. Негативно впливає на рівень закріплення випускників невисокий рівень оплати праці, відсутність можливості підвищення кваліфікації та кар'єрного зростання, відсутність соціального пакету тощо. Як свідчить практика, через півроку після працевлаштування за направленнями спостерігається зменшення працевлаштованих випускників до 62-74 відсотків, а протягом трьох років – до 25-30 відсотків.

Що стосується фінансування професійно-технічної освіти, то відповідно до положень Бюджетного кодексу України за рахунок видатків Державного бюджету здійснюються видатки на оплату послуг з підготовки кваліфікованих робітників на умовах державного замовлення у професійно-технічних навчальних закладах державної форми власності. За рахунок видатків місцевих бюджетів, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, здійснюються видатки на оплату послуг з підготовки кваліфікованих робітників на умовах державного замовлення у професійно-технічних навчальних закладах державної та комунальної форм власності. Так, у 2016 році для учнів професійно-технічних навчальних закладів встановлено мінімальну stipendію у розмірі 311 грн.

9. Що стосується податкових пільг для навчальних закладів та установ професійно-технічної освіти, то зараз податковим кодексом передбачається ряд пільг з податку на додану вартість. Так, відповідно до положень податкового кодексу звільняються від оподаткування податком на додану вартість операції з постачання послуг здобуття вищої освіти, середньої та професійно-технічної освіти, у тому числі навчальних закладів, що мають ліцензію на постачання таких послуг, а також послуг з виховання та навчання дітей у будинках культури, дитячих музичних, художніх, спортивних та інших закладах.

Розбудова національної системи професійно-технічної освіти в умовах децентралізації управління неможлива без вивчення досвіду країн з розвиненою ринковою економікою, ознайомившись із яким можна виділити декілька напрямів подальшого реформування даної системи в Україні [8].

Доволі цікавим є німецький досвід використання «дуальної системи навчання», яка діє

на основі довготривалої обопільної угоди між професійно-технічним навчальним закладом і виробничою фірмою, фабрикою, заводом тощо. При цій системі теоретичні знання учні здобувають в ПТНЗ, а практичні – на виробничому підприємстві, де вони зараховуються в штат. Таким чином, практичне навчання поєднується з теоретичним курсом.

Система професійного навчання Швеції є складовою народної освіти, де після отримання обов'язкової загальної середньої освіти два роки триває професійне навчання у загальноосвітній школі вищого рівня. Це навчання має профорієнтаційний характер за широким спектром професій з урахуванням потреб регіону. Наслідуючи даний приклад, в Україні можна було б законодавчо зробити обов'язковою освіту з першого по дев'ятий класи. Після чого, продовжити навчання у ліцєях, гімназіях, коледжах. А у вищі навчальні заклади III-IV рівнів акредитації доцільно здійснювати прийом після закінчення зазначених навчальних закладів для отримання подальших ступенів освіти (бакалавра, магістра).

Для Великої Британії є характерною розвинена система учнівства. Навчання молоді здійснюється відповідно до державної програми «Професійна підготовка молоді», розрахованої на випускників середньої школи у віці 16-17 років. Метою програми є поглиблена підготовка молоді з терміном навчання від одного до двох років. Випускники атестуються за чотирма показниками: відповідність вимогам вузької спеціалізації та кваліфікаційним вимогам професії, вміння застосовувати знання в нових умовах, ділові якості спеціаліста. Така практика дозволяє запроваджувати спеціальні проекти на державному рівні для підготовки кваліфікованих робітників або молодших спеціалістів за певним замовленням з боку роботодавців. Можна оголошувати конкурс на розроблення кращого проекту й організацію навчання за цільовим набором учнів/слухачів.

За прикладом США в Україні можна також створити динамічний сектор професійної освіти в загальній освітній структурі, оскільки в умовах інноваційного оновлення обладнання та технології виробництва працівники мають постійно вчитися, удосконалюючи свої професійні навички. Для цього створюється велика мережа різноманітних видів і структур навчання (до 1500 на одному підприємстві). Така система професійного навчання дає змогу не відставати від науково-технічного прогресу і закріпитися на робочому місці.

Деякі фірми і компанії України можуть переїняти досвід Японії щодо інтеграції ринку робочої сили в коло фірми. Основною ідеєю отримання професійної освіти є навчання через досвід. Новий працівник незалежно від рівня підготовки і освіти опановує всі основні види робіт, щоб практично засвоїти весь цикл виробництва, а потім призначається на посаду відповідно до освітньо-кваліфікаційного рівня, що зазначений у дипломі та засвоєних практичних навичок.

Також за основу реформування системи професійно-технічної освіти України можна взяти концепцію розвитку голландської системи професійної освіти, де створено великі регіональні професійні центри, у яких представлено багато різних професій. Основою таких центрів є елемент міждисциплінарності, так, як знання, уміння і навички з одного циклу підготовки використовуються в іншому.

Цікавим для України є досвід наших сусідів – Польщі, де ключову роль у реформуванні польської освіти впродовж останніх 25 років відіграли органи місцевого самоврядування як керівні органи (засновники) шкіл. При цьому Децентралізація освіти була не окремою галузевою реформою, а частиною комплексного проекту становлення держави, який полягав у перебудові всієї діяльності за принципами субсидіарності і самоврядності. Освітні завдання передавали органам місцевого самоврядування поступово протягом 1990–1999 років, і це відбувалося не лише де-юре, а й де-факто, адже, відповідно до букви закону, освіта від початку була «власним завданням» самоврядування, але процес розширення відповідальності самоврядування за передані йому навчальні заклади був довготривалим і досі, на думку деяких експертів, залишається незавершеним [8].

Поряд із зазначеним, об'єктивною реальністю є те, що більшість розвинутих європейських країн поступово скорочують професійно-технічну освіту. При цьому активно розвиваються професійно-технічні профілі старшої школи (середньої освіти), які існують практично скрізь, за винятком Великої Британії. Наслідком цих змін є зникнення багатьох профілів підготовки. Скрізь спостерігається тенденція підготовки робітничих професій з розширених спеціальностей. Нині європейські країни працюють над розв'язанням проблеми скорочення до «мінімально необхідної кількості профілів навчання», проте паралельно із цим здійснюється профілізація старшої середньої школи» [9, 10].

Висновки. Основною метою реформування національної системи професійно-технічної освіти в умовах децентралізації влади має бути не скорочення кількості таких навчальних закладів і не перекладання тягаря фінансування їх роботи на обласні і місцеві бюджети, а суттєве підвищення якості та інтелектуалізації професійної освіти. Мережа професійно-технічних навчальних закладів має відповідати потребам сьогодення, виконуючи замовлення регіону щодо потреб у тих, або інших робітничих професіях.

Підсумовуючи вище викладене, слід зазначити, що серед основних завдань розвитку професійно-технічної освіти на найближчу перспективу вбачаються наступні:

1. Реформування системи управління ПТО на основі модернізації змісту, форм і методів управління навчальним закладом та його структурними підрозділами, інноваційного оновлення інформаційного, науково-методичного, матеріально-технічного забезпечення її функціонування.

2. Підвищення якості ПТО на основі створення та впровадження системи забезпечення якості освітньо-виховного процесу, запровадження технології та комплексних критеріїв оцінювання ефективності діяльності як членів трудового колективу, так і навчального закладу в цілому. Спрямування діяльності ПТУ на підвищення якості підготовки фахівців – молодших спеціалістів і кваліфікованих робітників, конкурентних на ринку праці і затребуваних в регіоні.

3. Усунення дисбалансу між показниками прийомів до вищих навчальних закладів та ПТНЗ. Встановлення частки прийому до професійно-технічних навчальних закладів на рівні не меншому ніж 60 відсотків від загального обсягу прийому до навчальних закладів на умовах державного замовлення за освітньо-кваліфікаційними рівнями молодшого спеціаліста.

4. Оптимізація системи фінансування професійно-технічної освіти в умовах децентралізації влади. Залучення коштів потенційних роботодавців до підготовки робітничих кадрів, що зорієнтовано: на усунення причин у край обмеженого фінансового забезпечення ПТНЗ та установ системи професійно-технічної освіти; на пошук та запровадження нової моделі розрахунку видатків на підготовку кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах при формуванні державного та місцевих бюджетів, яка б враховувала реальні затрати в залежності від складності, матеріалоемності, наукоємності професій, якості підготовки кадрів та кінцевого результату роботи навчальних закладів; на формування та запровадження в державі нової системи взаємовідносин та відповідальності влади всіх рівнів, роботодавців і суспільства за професійне становлення громадян упродовж життя, їх кар'єрне зростання й включення у процес відродження національної економіки, в першу чергу її реального сектора.

5. Поступова, виважена децентралізація управління ПТНЗ, та делегування органам місцевого самоврядування відповідних прав та обов'язків.

6. Виважена соціальна реклама престижності робітничих професій, розроблена в межах соціально-економічної стратегії розвитку регіону.

Світовий досвід переконує, що модернізація професійно-технічної освіти – це довготривалий процес, оскільки потребує поступової зміни суспільної свідомості, консолідації усіх сил і ресурсів держави і регіонів, створення цілісної системи економічних та юридичних норм, ринкових засад економіки та сучасних науково-технологічних досягнень, відповідного стану суспільної моралі та рівня загальної правової і політичної культури.

Список літератури:

1. Про професійно-технічну освіту: закон України від 28 лютого 1998 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №32. – Ст. 215.
2. Пропозиції Президента до Закону «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо фінансування професійно-технічної освіти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57969
3. Про Державний бюджет України на 2016 рік: закон України [прийнято Верхов. Радою 25 грудня 2015 р. № 928-VIII]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/928-19>
4. Клименко О.М. Удосконалення фінансового забезпечення професійно-технічних навчальних закладів і установ професійно-технічної освіти / О.М. Клименко, Л.С. Ладонько // Інтеграція економічних, організаційних, технічних та інформаційних процесів у публічному управлінні та менеджменті організації [монографія] / за заг. ред. Г.В. Старченко – Ніжин ФОП Лук'яненко В.В. ТПК «Орхідея», 2016. – С. 176. – С. 78-89.

5. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Упровадження механізму розміщення державного замовлення на підготовку кваліфікованих робітників, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 року № 63.
7. Децентралізація освіти у Польщі: Досвід для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/2016-02-16-Poland.pdf>
8. Петренко Л. М. Модернізація управління професійною освітою у зарубіжних країнах: порівняльний аналіз / Л. М. Петренко // Вісник Черкаського університету [Текст] : [зб. наук. ст.]. Вип. 146. Серія «Педагогічні науки» / Мін-во освіти і науки України, Черкаський нац. унт ім. Б. Хмельницького. – Черкаси : Вид-во ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2009. – С. 30-35.
9. Сергій Квіт. Професійно-технічна освіта повинна відповідати сучасним потребам. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248008618&cat_id=244276429
10. Інформаційно-аналітичні матеріали до наради з питань стратегії реформування професійно-технічної освіти України [Електронний ресурс] / Міністерство освіти і науки України. – Режим доступу: www.mon.gov.ua/newstmp/2009_1/15.../inform_analit_materialy.do – 24.12.09.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В статье рассмотрены проблемы управления учреждениями профессионально-технического образования их оптимальной интегрированности в существующее социально-экономическое пространство и современную модель регионального рынка труда. Исследованы факторы, определяющие негативные тенденции, обуславливающие кризисные явления и проблемы в системе профессионально-технического образования. Определены предпосылки и основные пути модернизации системы профессионально-технического образования Украины, опираясь на мировой опыт. На основе глубокого анализа предложены практические рекомендации по реформированию системы профессионально-технического образования Украины в контексте ее евроинтеграционного выбора.

Ключевые слова: профессионально-техническое образование, региональный рынок труда, система профессионально-технического образования, финансирование профессионально-технического образования, децентрализация управления, региональные центры профессионального образования.

PROBLEMS IN THE MANAGEMENT OF VOCATIONAL EDUCATION INSTITUTIONS: REGIONAL ASPECT

The article deals with the problems of management of institutions of vocational education and their optimal integration in to the existing socio-economics pace and the modern model of the regional labor market. The factors determining negative tendencies causing crisis phenomena and problems in the system of vocational education are investigated. Preconditions and main ways of modernizing the system of vocational education Ukraine, relying on world experience, are specified. Based on deep analysis, practical recommendations for the reform of vocational education and training system of Ukrainian the context of European integration choice are proposed.

Key words: vocational education, regional labor market, vocational education system, vocational education financing, decentralization of management, regional centers of vocational education.

Мітал О.Г.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ

У статті досліджено соціально-економічний розвиток регіонів України в умовах децентралізації. Аналізуються практичні аспекти децентралізації, основні виклики та можливості державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів України.

Ключові слова: регіональний розвиток, децентралізація, місцеві громади, економічні реформи.

Постановка проблеми. Досвід господарювання у провідних країнах світу показує, що саме місцева влада найкраще усвідомлює економічний, соціальний, політичний стан розвитку на місцях та визначає вектори можливого реформування. Наряду з цим, місцева влада повинна створювати сприятливі умови для економічного зростання на місцях, задіяти всі важелі для залучення інвестицій, розвитку підприємництва, малого та середнього бізнесу, сприяти створенню нових робочих місць та зростанню самозайнятості населення. Децентралізація в Україні повинна стати трампліном для розвитку сильної європейської держави, стимулювати її стрімке економічне зростання. Країна отримає можливість збирати, накопичувати і розподіляти ресурси і забезпечувати тривалий економічний розвиток.

Метою статті є аналіз та оцінка впливу процесів децентралізації на економічне зростання регіонів України.

Основна частина дослідження. Огляд наукових здобутків з даної проблематики засвідчив, що найбільшого поширення в сучасних дослідженнях набули проблеми необхідності узгодження стратегічних пріоритетів державної регіональної політики в Україні з євроінтеграційним вектором суспільного розвитку, формуванні засад нової регіональної політики на основі парадигми, що органічно поєднує у собі принципи субсидіарності та децентралізації територіальної організації влади. Політичні події, що відбулися в Україні наприкінці 2013 – на початку 2014 року, повернули на порядок денний засідань парламенту питання щодо продовження реформ у напрямі децентралізації – передачі максимуму управлінських повноважень на місця. Одним із аргументів на користь здійснення децентра-

лізаційних реформ є підвищення ефективності діяльності як центральних, так і місцевих органів влади, а також створення сприятливих умов для економічного розвитку. Розглянемо декілька варіантів визначення поняття «децентралізація». Децентралізація – це сукупність принципів або інституціональних механізмів, встановлених на рівні законів, котрі делегують деякі урядові повноваження нижчим органам влади, місцевим об'єднанням або децентралізованим одиницям [1, с. 28]. Під децентралізацією розуміють передачу функцій управління від центральних органів влади місцевим органам, розширення кола повноважень органів нижчого підпорядкування управління за рахунок органів вищого рівня. Децентралізація – система управління, протилежна централізації, тобто розширення мереж ведення і влади місцевих адміністративних органів і установ суспільного самоврядування [2, с. 752]. На думку академіка НАН України Б. Данилишина Тільки децентралізація зможе зробити Україну сучасною державою нового промислового розвитку з стійким зовнішньополітичним становищем. Тому що ефективні економічні реформи без участі народу не відбудуться. А ефективна участь народу в політичних і економічних реформах в рамках централізованого управління економічним життям в країні при тому, що центральні органи всіляко саботують проведення реформ, неможлива [3]. Основою компромісу між централізацією і демократією здається контрольована децентралізація (власні (самоврядні) повноваження; і деконцентрація влади (делеговані повноваження), оскільки занадто висока централізація сприяє безініціативності низових ланок системної структури органів виконавчої влади, а надмірна децентралізація призводить до відсутності

єдності у формуванні та здійсненні державної політики [4].

На думку Г. Зубко «Децентралізація – це не лише збільшення місцевих бюджетів, а й мотивація місцевого самоврядування до залучення інвестицій для розвитку громад, впровадження інфраструктурних проектів. Реформи, які впроваджуються в країні – це своєрідна 3D модель. Адже реформа будь-якої галузі – медичної, освітньої, соціальної сфери – опускається на рівень громади, які зараз теж проходять етап трансформації. Кожна реформа має бути верифікована саме на рівні громад. Сьогодні перед країною стоїть ряд важливих викликів. Ми якнайшвидше повинні законодавчо підсилити реформу децентралізації та внести зміни до Конституції. За державою мають бути закріплені контрольні функції щодо визначення принципів децентралізації і спроможності місцевого самоврядування, а виконавчі – передати громадам» [5].

В. Гройсман наголошує, що держава, віддаючи повноваження місцевим органам управління, не втрачає свого центрального значення, а навпаки отримує можливість вибудовування більш стрункого й ефективного організму соціального управління [6, с. 29].

Децентралізація передбачає, що місцева влада ближче до людей, і тому швидше буде притягнута до відповідальності за свої успіхи та невдачі в наданні основних послуг, підтримки порядку, справедливого вирішення місцевих питань і суперечок. Вона прагне більш чуйно реагувати, коли ближче до народу.

З часу незалежності України питання впровадження децентралізації влади постійно піднімалось, але політичної волі на це не вистачало. Активно розгорнувся цей процес у квітні 2014 р., коли Кабінетом Міністрів України було схвалено «Концепцію реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади», якою передбачається визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад [7].

Згідно думки директора департаменту економічного розвитку Дніпропетровської облдержадміністрації Олега Кужмана – проведення децентраліза-

ції дає можливість територіальним громадам стати справжніми господарями, вирішуючи питання місцевого значення за рахунок власних коштів і ресурсів. Для цього територіальні громади наділені значно більшими фінансово-фіскальними ресурсами. Бюджети об'єднаних громад прирівнюються до бюджетів міст обласного значення. Громади отримують у своє розпорядження основний ресурс місцевого самоврядування – землю, а також права на встановлення місцевих податків і зборів, достатні для виконання нагальних завдань стимулювання економічного розвитку в громадах. І крім прямого надходження земельного податку, податку на майно, єдиного податку, акцизів та інших видів зборів і платежів, додатково зможу отримувати ще і 60 відсотків податку на доходи фізичних осіб [8]. Згідно дослідженням, викладеним у роботі М. Іжа найбільш важливими для економічного розвитку регіонів є наступні чинники:

- значний вплив регіонів на національний рівень;

- значний ступінь незалежності регіонів від національного рівня;

- наявність у регіонів значних фінансових повноважень та ресурсів;

- значні повноваження регіонів у рекреаційній сфері та культурі, інфраструктурі, освіті та дослідженнях, охороні здоров'я. Іншими словами, регіони із значними повноваженнями розвиваються краще, ніж інші, а країни з високим ступенем децентралізації є економічно більш успішними ніж централізовані держави [9, с. 154]. Про важливість процесів децентралізації свідчить той факт, що вперше місія Міжнародного Валютного Фонду цікавиться реформою децентралізації. Це саме та реформа, яка повністю змінює систему управління в державі, фінансові можливості та потенціал регіонів [5].

Для успішних реформаторських дій децентралізація функцій повинна відбуватися поряд з передачею достатніх фінансових ресурсів та майна для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування якісних та доступних послуг. Коли фінансові ресурси надаються органам місцевого самоврядування, тоді вони можуть генерувати свої власні доходи, встановлюючи та збираючи податки та збори за надані послуги, керуючись при цьому принципами компенсації вартості послуг. Необхідні фонди також створюються шляхом ефективного управління комунальною власністю та вільною частиною бюджету, що повністю залежить від рішення, прийнятого органом місцевого самоврядування.

Переконливими фактами, що свідчать про ефективність впровадження фінансової децентралізації, стали результати платоспроможності місцевих бюджетів. Так, за даними експертів Асоціації міст України, у 2014–2016 рр. у 58 разів зменшилася кількість наданих казначейських позик, що демонструє посилення платоспроможності місцевих бюджетів. У 2017 р. кількість дотаційних місцевих бюджетів знизилася завдяки децентралізації на 24 %, кількість бюджетів-донорів зросла на 12,5 %. У цьому ж році у 2,2 рази збільшилася державна фінансова підтримка розвитку громад. Підтвердженням ефективності фінансової децентралізації є і щомісячне накопичення залишків бюджетних коштів на рахунках місцевих бюджетів, обсяг яких на початок 2017 р. становив 47,7 млрд грн (33,6 млрд грн по загальному фонду та 14,1 млрд грн по спеціальному фонду). Приріст залишків коштів проти початку 2016 року становив 12,5 млрд грн або 35,5 %. Збільшення залишків коштів на рахунках місцевих бюджетів свідчить про вагоме зростання дохідної частини місцевих бюджетів. [10, с. 42] Самодостатність та автономія бюджетних витрат на розподіл місцевих послуг дає можливість органам місцевого самоврядування надавати якісні та доступні суспільні послуги у відповідності до потреб та пріоритетів своїх громадян. Вони регулюють процес надання послуг, базуючись на коротко- та довготерміновому стратегічному плануванні, у т.ч. у сфері регіонального розвитку. Безпосередня наближеність органів місцевого самоврядування до громадян та взаємодія з ними дозволяють якісно та обґрунтовано задовольнити соціальні потреби населення на місцевому рівні. Для того, щоб створити дійову модель децентралізованого регулювання соціально-економічного розвитку, необхідно активізувати додаткові дже-

рела фінансування на місцевому рівні, створивши привабливі умови для розвитку бізнесу, а також загальне сприятливе для економічного розвитку середовище. У розвинених країнах такими механізмами є, зокрема, місцеві запозичення, здійснювані органами місцевого самоврядування за допомогою спеціалізованих фінансових інституцій (регіональні банки, фондові біржі та страхові компанії).

Висновки. На сучасному етапі в Україні першочерговим завданням є збереження унітарного державного устрою України з одночасною децентралізацією – важливою складовою оптимізації системи органів державної влади і місцевого самоврядування. Отже, визначальними в умовах демократизації українського суспільства, європейської інтеграції є його реалізація відповідно до існуючих міжнародних стандартів і потреб людини, трансформація системи влади і територіальної організації. З економічної точки зору збільшення повноважень громад і надання їм додаткових ресурсів – єдина реальна можливість відродити соціально-економічний розвиток територій. Лише децентралізація зможе зробити Україну сучасною державою з стійким промисловим розвитком та надійним зовнішньополітичним становищем. Тому що ефективні економічні реформи без участі громади не відбудуться. А ефективна участь народу в політичних і економічних реформах неможлива в рамках централізованого управління економічним життям в країні при тому, що центральні органи всіляко саботують проведення реформ. Крім того, успішна децентралізація наносить нищівний удар по корупції. Механізми громадського контролю, посилені жорсткою антикорупційним законодавством та прозорою системою закупівель, дозволяють говорити про реальну боротьбу з корупцією в регіонах.

Список літератури:

1. Турусин С.В. Централизация-децентрализация: управленческий аспект. // Основы экономики, управления и права – № 1. – 2013. – С. 27–29.
2. Капустіна Н.Б. Децентралізація влади та її повноважень. // Вопросы философии – № 3. – 2001. – С. 752–754.
3. Днилович Б. Что необходимо Украине для экономического чуда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nv.ua/opinion/danylyshyn/chto-neobhodimo-ukraine-dlja-ekonomicheskogo-chuda-131963.html>
4. Р.В. Червинская Реформирование местного самоуправления в современной Украине: правовой аспект. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fsn.fhum.info/pdf/112/112-32.pdf>
5. Г. Зубко. МВФ вперше зацікавився реформою децентралізації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/7081>
6. Гройсман В. Процеси централізації та децентралізації в сучасному державному управлінні [Електронний ресурс] / В. Гройсман // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2015. – Вип. 2. – С. 26-37. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dums_2015_2_5.pdf.

7. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
8. Что даст регионам децентрализация? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gorod.dp.ua/news/105798>
9. Іжа М.М. Показник децентралізаційних процесів у країнах Європи. Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 112/2010. Серія: Політологія. – Севастополь, 2010. – С. 152-155.
10. Пальчук В. Місцеві бюджети в умовах фінансової децентралізації [Електронний ресурс] / В. Пальчук // Україна: події, факти, коментарі. – 2017. – № 6. – С. 41–51. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr6.pdf>.

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ

В статье исследовано социально-экономическое развитие регионов Украины в условиях децентрализации. Анализируются практические аспекты децентрализации, основные вызовы и возможности государственного регулирования социально-экономического развития регионов Украины.

Ключевые слова: региональное развитие, децентрализация, местные общины, экономические реформы.

INFLUENCE OF DECENTRALIZATION PROCESSES ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

The article investigates the socio-economic development of the regions of Ukraine in the conditions of decentralization. The practical aspects of decentralization, the main challenges and possibilities of state regulation of socio-economic development of regions of Ukraine are analyzed.

Key words: regional development, decentralization, local communities, economic reforms.

Shaposhnykov K.S.

Black Sea Research Institute of Economy and Innovation (Odessa)

BUSINESS PROCESSES IN THE CORPORATE SECTOR: MANAGEMENT IN TELECOMMUNICATIONS

This article is devoted to features of the corporate sector in the telecommunications sector at the level of business processes, inter-corporate cooperation with sub-operators of telecommunications services, the problem of adaptability of business management systems and the release of the basic principles of these systems for telecommunications sphere in the national economy.

Key words: business process, corporate sector, corporate governance, corporation, national economy, the operator of telecommunications, telecommunications sphere.

Introduction. The limit of the millennium proved to be extremely difficult for Ukraine: social and political revolution, the rapid development of specification of property rights, changes in consciousness, the emergence and use of new management technologies, transformation of almost all economic institutions naturally caused systemic shift in the global and national economic policy, which became the foundation for structural changes in the behavior of economic agents, including the special place corporate form of business organization telecommunications operators.

System transformation and rapid development of the telecommunications sector in Ukraine began with the acquisition of its independence and continue today. In the twentieth century is difficult to imagine at least one economic agent who has not used the services of this sector.

One of the defining features of the telecommunications sector in the national economy is that all the most successful operators operating on the domestic market are corporations which necessitates research operators simultaneously in three aspects – as corporate enterprises as structural elements of these areas, as well as subeconomic and information objects innovations.

Analysis of recent research and publications. To have offered some original concept, which focuses on patterns of development of the telecommunications sector and on that basis made attempts to assess the impact of this factor on global perspectives of humanity and to specific markets in the national economy. However, the fundamental theoretical studies that directly relate to the theme of this work, in the domestic literature bit.

In preparing the articles were also used by Ukrainian authors work in related areas of science, such

as research and technology strategies of corporate governance, business process research and study of corporate personnel and processes in the field of telecommunications. Among domestic authors, whose work devoted to this subject, known L. Holovkova, V. Hranaturov, O. Knyazyeva, Ya. Kvach, V. Koval, O. Redkin, N. Khrusch [1-7] and others.

Despite the variety of approaches and opinions, all authors, exploring the trends in the world of telecommunications, express the idea that the era of powerful state monopolies in the field of the national economy over. The telecommunications sector is gradually transformed into the most liberalized, highly competitive sector of the national economy is developing dynamically. Its structure is changing rapidly, merges with other sectors, creating a single information and telecommunication space. Meanwhile remain unexplored issues related to effective management of the corporate sector in telecommunications at business processes and causes urgency and importance of the results of the study.

Setting objectives. Purpose is to study the characteristics of management corporate sector in telecommunications at business processes and study Intercompany collaboration with sub-operators of telecommunications services.

The main material research. An important prerequisite for effective economic activity of the corporate sector in telecommunications is not only a flexible pricing policy, but properly placed customer care. As you know, most profitable customers this sector of the national economy is not private persons and companies. That is why corporate private operators work mainly with companies, including sub-operators of telecommunications services (acting as one of the co-founders of such companies).

The main feature of business telecommunications operators, in our opinion, is that their activities could be defined as a symbiosis of two forms of enterprise – production and services, namely: manufacturing of telecommunications services (significant technical capacities targeted at the needs of customers information exchange). So, for this sector of the national economy should apply management principles applicable both in traditional productive activities and in services. The first part corresponds to the principles of the ideology of building ERP-systems [4; 5; 6]. Telecommunications specifics management systems is that on the one hand, the telecommunications sector is quite highly regulated international and national standards and recommendations (this is due to the necessity of interaction at different levels of a large number of different types of networks). On the other hand, today telecommunications – is one of the most promising sectors of the national economy is developing dynamically. The emergence of new communications technologies, growing competition in the telecommunications market (between traditional and alternative operators among different manufacturers, the fight for customers between operators with an equal range of services, etc.) – all this requires high “flexibility” (adaptability) business management systems. Therefore, the “center of gravity” in the systems business administration moves from operators increase production services to expand the range of services (implementation of convergent services), analysis and ensure demand for new and traditional telecommunications services.

Defines the system of business process management national corporate telecommunications operator as a software and hardware system that includes: network infrastructure; corporate data center, which contains a powerful computing platform, secure data storage and printing center; basic system software, operating systems, database management systems; application software for managing business processes, including accounting systems, payment for telecommunications services, technical operation, business planning, documentation and management personnel.

For effective management of business processes of corporate telecommunications operator necessary to create a distributed network infrastructure that connects all the branches operator [1; 3]. With this in mind while designing appropriate information network telecommunications operator is using an integrated approach based on the implementation of as many corporate objectives. In order to implement

mechanisms for return on investment, there should be the possibility of commercial exploitation of resources information network telecommunications operator. Only if the presence of transport network structure in the corporate sector in telecommunications, the operator can optimize the implementation of common decisions on automated control of the following business processes: the creation of a unified system of payments for telecommunication services, financial management, accounting, document management, technical management of networks and systems called 'communication [2; 3].

Given the above, we can classify the basic principles that we believe should be used in the creation of business process management of large regional and national telecommunication operators and corporate holding structures and consider each of them.

1. The principle of corporatism. This principle asserts the priority of corporate interests over the interests of individual companies or branches. Under this principle provides for political will and ability to manage economic development model and make changes to the accounting policies in the interest of the holding company (the operator) as a whole.

2. The principle of unity of the economic model. This principle provides that, regardless of the specific implementation of the system of business process management subsidiaries, key parameters of the system must be accompanied by compulsory analytics, allowing to conduct the consolidation at the level of the operator or telecommunications usferi corporate sector as a whole.

3. The principle of unity of information space. To ensure the objectivity of reports should harmonize corporate data so that not violated the principle of unity of economic models and execution of technical procedures agreed data coming from different sources. The general information requirements and standards are part of this principle. A special role is played billing. Recently, questions related to billing, attracted the attention of both telecommunications service providers and potential customers. Most global billing problem in our view is to determine the functional characteristics of its business in the corporate telecommunications operator.

4. The principle of unity of measurement. To work corporate management of each business operation to be interpreted in terms of a single economic model enterprise. This quantitative indicators are weighted in a single transaction equivalents, intended to harmonize data.

5. The principle of simultaneity. Each operation must be displayed at the time of implementation of

all its members. To implement this condition required the construction of a single corporate network that connects all the enterprise-service branches and the corporate sector in the telecommunications sector in general.

We now consider the practical features of modern business in the corporate sector in the field of telecommunications. The transition operator companies to work in new conditions of functioning of the corporate sector in the national economy, which differ greatly increasing competition, require them to substantially enhance attention to all aspects of technical and economic efficiency of their networks. In this regard, significantly increasing the role and importance of network management business processes for most tasks that define the economic efficiency of corporate telecommunications operator [4; 5; 7]. Analyzing in terms of practical application discussed above factors increasing role of network management, which is regarded as a set of clearly divided functional networks of business process management, we consider it appropriate to divide them into two groups:

1. Factors attracting growing network of business process management solution to most problems that determine the effectiveness of the corporate sector in the field of telecommunications.

2. Factors growing importance of network management tools, such as equipment and communications systems.

Analysis of the first two groups of factors noted above shows that all the key areas of financial flows in the corporate sector in telecommunications network management tasks are present, the effective resolution of which affect the economic efficiency of the corporate sector of the national economy in general. This efficient network management should ensure both increase revenue and reduce costs.

Addressing the first of these objectives – increasing revenues – the most closely associated with the activities of management services – classification of the Forum network management [2; 4; 5]. The leading role is played by the system of customer relationship management. Based on the analysis, select key performance criteria of business process management in the corporate sector in telecommunications:

1. Increase customer satisfaction and potential customers reference and prompt service all requests related to the provision and quality of telecommunications services.

2. The marketing work based on data analysis of the needs and preferences of customers (planned and analytical work of this Forum network management

tasks assigned to the group of planning and operation of telecommunication services).

3. The range of properties and telecommunication services to solve the first two problems.

Conclusions and prospects for further research.

In modern telecommunications markedly increased role of automated supervisory control and operational management in solving the task of reducing revenue losses from idle equipment provider. This is firstly due to the fact that the essential element of culture service level agreements involved in the practice of operator networks and data services, is to ensure readiness services and options appropriate equipment.

Secondly, new services provided corporate telecommunications operators, and especially e-commerce services, put forward higher requirements for preparedness networks; because this situation is caused by high cost of downtime, then – according to standard methods of determining the economic effectiveness of automation means – you can achieve a sufficiently small payback period of appropriate automated systems.

Current market conditions require precise and more operational planning and design of telecommunication network resources based on actual data traffic and quality of service. Only such an approach, in our view, can provide commercially reasonable load equipment subject to the standards of service quality in the corporate sector in the field of telecommunications. This data processing systems and traffic planning system should be considered as an integral part of the complex network management.

Special and separate attention worthy problem organizing relations between operators of telecommunications networks (telecommunications service providers) and suppliers of control systems. In a series of system-processes at the domestic market management systems defined three main suppliers: communications equipment designers, system integrators, independent telecommunications or computer systems and networks and independent developers and systems management software.

In our opinion it is independent developers and systems management software can provide the highest efficiency for the creation and attraction of network management in the corporate sector in the field of telecommunications. Very significant, often decisive arguments in this are: equidistance from manufacturers equipment to produce optimal set of telecommunications operator system solutions and choose the best set of products, ownership of network management technology, which in recent years has evolved and developed as an independent branch.

References:

1. V.M. Granaturov Actual problems of improving the economic management mechanism in Communications / V.M. Granaturov, I.V. Litovchenko // How. – 2005. – № 1. – P. 6-8.
2. E.A. Knyazeva Modern problems of development of telecommunications sphere / E.A. Knyazeva // Current trends of economic theory and practice: international experience and domestic realities: [Collection of scientific works]. – Kherson: KSU Publishing House, 2011. – P. 49-51.
3. V.V. Koval Strategic approach to managing business processes of telecommunication operators / V.V. Koval // Models sustainable development of the world economy: Economics, Finance and Law: [Intern materials. scientific-practic. Conf., Kiev, 30 May 2008]. – K.: UDUFMT, 2008. – P. 109-111.
4. Corporate governance organizational development, creative principles: [monograph] / M.M. Adamkovych, Ya.P. Kvach, K.S. Shaposhnykov. – Ishmael: SMYL, 2008. – 272 p.
5. Creative Corporate governance: theory and practice: [monograph] / K.S. Shaposhnykov; Kherson State University. – Kherson: KSU Publishing House, 2010. – 256 p.
6. The combined economic potential of corporations: Formation and development: [monograph] / L.S. Holovkova; Classical private university. – Zaporozhye: CPU, 2009. – 339 p.
7. Modern technology strategy and corporate governance [monograph] / A.S. Redkin, V. Rehen, N.A. Khrush. – Odessa “Evens”, 2004. – 216 p.

**БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ У КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ:
УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ**

Дана стаття присвячена висвітленню особливостей управління корпоративним сектором у сфері телекомунікацій на рівні бізнес-процесів, міжкорпоративній співпраці з суб-операторами телекомунікаційних послуг, проблемі адаптивності систем управління бізнесом та виділенню базових принципів побудови зазначених систем для сфери телекомунікацій в національній економіці.

Ключові слова: бізнес-процес, корпоративний сектор, корпоративне управління, корпорація, національна економіка, оператор телекомунікацій, сфера телекомунікацій.

**БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ:
УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ**

Данная статья посвящена рассмотрению особенностей управления корпоративным сектором в сфере телекоммуникаций на уровне бизнес-процессов, межкорпоративному сотрудничеству с суб-операторами телекоммуникационных услуг, проблеме адаптивности систем управления бизнесом и выделению базовых принципов построения указанных систем для сферы телекоммуникаций в национальной экономике.

Ключевые слова: бизнес-процесс, корпоративный сектор, корпоративное управление, корпорація, национальная экономика, оператор телекоммуникаций, сфера телекоммуникаций.

6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.3:330.15:342.35

Бистряков І.К.

Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

Мороз В.В.

Національна академія державного управління при Президентові України

Клиновий Д.В.

Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

У статті розглянуто проблему впровадження ефективного організаційно-економічного механізму (алгоритму) та забезпечення безпеки процесу децентралізації управління природними ресурсами як організованої передачі частини повноважень від сфери державного управління водними, земельними, лісовими та мінерально-сировинними ресурсами територіальним громадам. Запропоновано концепт механізму забезпечення безпеки процесу децентралізації в системі управління місцевими ресурсами за участю місцевих громад.

Ключові слова: природні ресурси, управління, децентралізація, місцеві громади.

Постановка проблеми. Найбільш нагальним на сьогодні напрямом створення механізму державного регулювання розвитку територій та функціонування регіональної політики є розробка актів законодавства, що в умовах удосконалення існуючої президентсько-парламентської форми правління і конституційного державного устрою визначають права й обов'язки регіонів і територіальних громад у сфері управління природними ресурсами України, їх повноваження в управлінні майном, що перебуває у загальнодержавній власності, участь у реалізації державних галузевих і регіональних програм. Необхідно також мати нормативні акти врегулювання порядку заснування й використання регіональних фондів стабілізації, сталого розвитку територій, фондів інвестування, субвенцій, соціальної підтримки населення тощо, з внесенням відповідних уточнень і доповнень до існуючих законодавчо-нормативних актів для повномірного врахування регіональних інтересів. Цей процес торкається управління високоцінними природними та фінансовими активами і вимагає

відповідного забезпечення безпеки як самого процесу децентралізації, так і децентралізованого управління такими активами системі національного господарства.

Серед дослідників соціально та екологічно орієнтованих концепцій управління територіями та природними ресурсами, зокрема – децентралізації, концепту доброго врядування, кластерного та корпоративного підходу до управління природними ресурсами можна виділити наступних вітчизняних та зарубіжних авторів: І.К. Бистрякова, Ю.М. Богму, М.П. Войнаренко, О.С. Ковальова, Л.В. Левковську, М.П. Мальську, Ю.В. Міхєєва, В.В. Пилипіва, Г.А. Семенова, С.І. Соколенко, Г.Р. Хасаєва, М.А. Хвесика, Г.Ю. Штерна, Е. Ауріола, М. Блока, Дж. Гонсалеця, Дж. Грехема, Б. Левіка, Л. Лінна, Р. Леруа, І.М. Лицура, П.О. Кропоткіна, П.Ж. Прудона, М.Е. Портера, А. де Токвіля, та інших. Однак, питанням створення децентралізованої системи управління природокористуванням на основі кластерного підходу, муніципального та структурного управ-

ління, консолідованого фінансування, корпоративного та проектного менеджменту й досі не приділяється достатня увага дослідників.

Метою статті є визначення базових засад механізму муніципального управління природокористуванням та забезпечення процесу децентралізації управління природними ресурсами в Україні та її регіонах.

Виклад основного матеріалу. Децентралізація управління природними ресурсами є складовою загального процесу децентралізації влади, у якій виділяються як мінімум три основні напрями: фінансова децентралізація, включаючи бюджетну, адміністративна децентралізація, що включає створення муніципальної системи управління об'єднаними територіальними громадами та інституціональна децентралізація, яка включає розмежування повноважень в управлінні різного роду власністю, включаючи у першу чергу природні та інші виробничі ресурси. При цьому ці напрями є не повністю відокремленими один від одного, а пересікаються і мають спільні поля дії, наприклад фінансова децентралізація і децентралізація в управлінні природними активами можуть передба-

чати передачу на місцевий рівень певних фіскальних прав щодо природно-ресурсних платежів.

Загальну методологію децентралізації в управлінні природними ресурсами визначають три основні, концептуальні принципи (рис. 1), а саме:

1. **Делегування** – передача на місця прав використання та управління природними активами, тобто на рівень регіонів, територіальних громад та їх об'єднань тощо.

2. **Інституціоналізоване розмежування повноважень** в управлінні природними активами між державною та місцевою владою таким чином, щоб згідно конституційної норми володіння природними ресурсами залишалось в загальнонародній власності, а від імені народу розпорядження ними здійснювали державні та місцеві органи влади та самоврядування.

3. **Економічна самостійність** території у розпорядженні власними та наданими шляхом делегування повноважень економічними, активами, включаючи природні ресурси та результатами їх використання у господарському процесі

4. **Субсидіарність**, тобто побудова взаємовідносин між державною та місцевою владою на

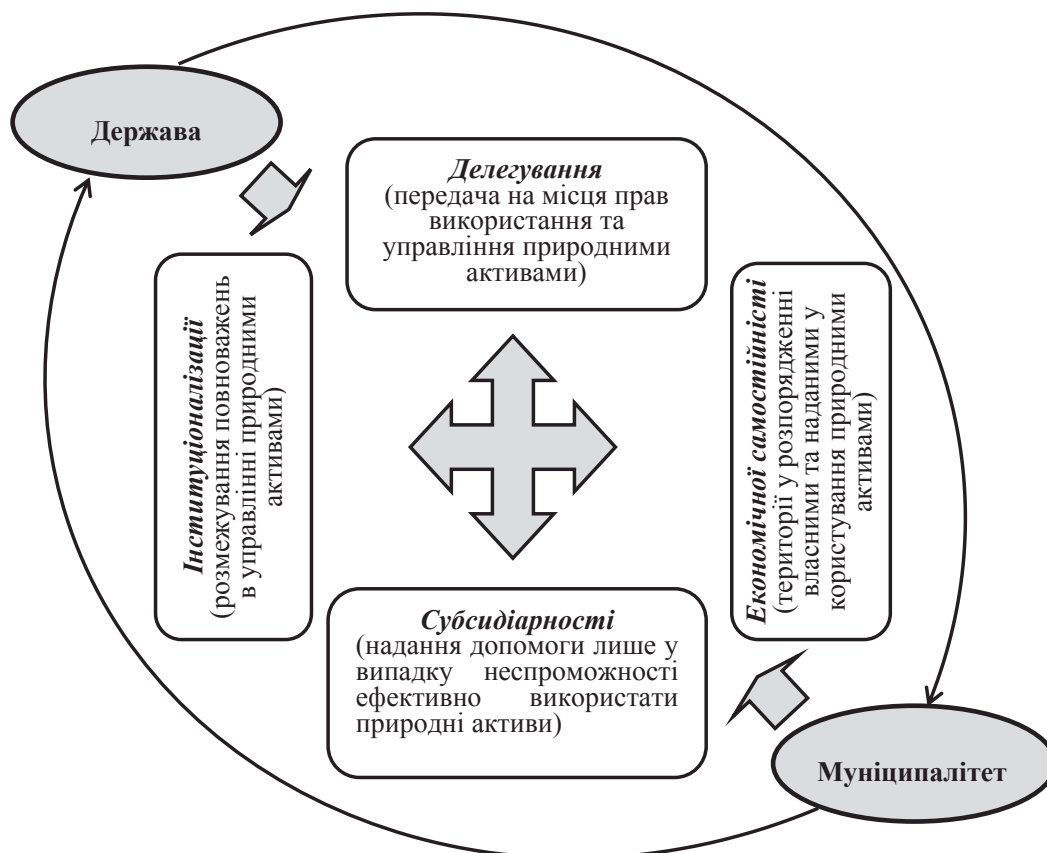


Рис. 1. Структура принципів забезпечення децентралізації управління природно-ресурсними активами територій

принципах максимальної регіональної самодостатності в розвитку і наданні державної допомоги лише у випадку неспроможності території виконати забезпечити його самостійно.

Поки що трансформаційні процеси в економічному потенціалі України та її регіонів у напрямках децентралізації відбуваються без усвідомлення необхідності управління його розвитком в унікальній системі економічного простору країни, “по факту”, без попереднього визначення конкретної мети реформування, тобто по суті «децентралізація заради децентралізації». Проте, кожен регіон має знати, які конкретні можливості, права і ресурси надаватиме йому децентралізація влади. Її основою для цього розуміння є розмежування повноважень щодо найбагатшого з усіх матеріально-речовинних складових економічного потенціалу території – її природних ресурсів.

В той же час, реформи, що проводяться в державі, включаючи аспекти децентралізації влади, повинні, по-перше, носити глобальний характер, відповідний можливостям стратегічного потенціалу національної економіки, який може бути реалізований виробництвом товарів і послуг в системі економічного простору країни. По-друге, метою реформи повинні бути подальше зменшення тактичної ролі держави в прямому керуванні економікою громад й зменшення частки державної власності в економіці муніципальних утворень й одночасно чітке визначення державою стратегічного курсу країни і збільшення ролі державного регулювання в національно-пріоритетних сферах (природно-ресурсна та, зокрема екологічна, енергетична, продовольча безпека тощо).

По-третє, реформи повинні ефективно вплинути на всі – як на суспільний (у першу чергу т.з. «бюджетний»), так і на приватний сектори економіки шляхом впровадження системи публічно-приватного партнерства. По-четверте, хоча здійснення реформ виявляється на практиці більше важким і технічно, і політично, ніж спочатку видавалося уряду, однак, наступне десятиліття, тобто період до 2025 року має обов'язково стати реформаторським «десятиліттям прориву», за яке необхідно де-факто створити всі умови для залучення місцевих природних активів у господарський обіг та ефективного господарювання у природно-ресурсній сфері на муніципальному рівні. Проте, стратегічна мета такого прориву – не самоцільне досягнення високих економічних показників та рівня соціального розвитку, а створення платформи для майбутніх процесів віддачі від ефективно функціонуючих новостворених та

реформованих економічних структур в галузевому і територіальному вимірах національної економіки. Якраз у наступний період 2025-2030 років на цій основі вже необхідно побудувати потужний, багато у чому самодостатній сектор муніципальної економіки природокористування.

За нашим переконанням, Україні та її регіонам для ефективної інтеграції в європейський простір необхідна нова бюджетна та податкова система, що в якості бюджетоформуючих замінить традиційні податки (ПДВ та податок на прибуток) рентними платежами. Якщо рента повинна стати основним джерелом наповнення бюджету, то податки в економіці повинні виконувати додаткову функцію щодо компенсації надходжень до бюджету. Діюча податкова система на далеку перспективу має бути реформована таким чином, щоб дві третини доходу до бюджету країни (а до бюджету регіону – до 85%) мали б давати не праця й капітал, а саме природна та інша регіональна (наприклад – транспортна) рента. Природна та інша регіональна рента, вилучена за рахунок як податків, так і квазіподаткових та парафіскальних платежів має склади також вагомий потенціал для надходжень і у місцеві бюджети. На жаль, сучасна податкова система є недосконалою, у ній 70% всіх надходжень від податків прямо або побічно обумовлені фондом оплати праці.

Крім фіскально-бюджетного фактору, наступним важливим фактором формування трансформаційної стратегії є інноваційно-технологічний. Метою нової інноваційної політики повинні стати підтримування передових позицій у наукових дослідженнях і технологіях з ряду пріоритетних напрямів (агротехнології, нанотехнології, ядерна енергетика, авіа-, ракетно- і суднобудування, виробництво продукції оборонного комплексу, новітнє матеріалознавство і т.д.) шляхом корпоративного впровадження інновацій, створення потужних корпоративних об'єднань вітчизняних підприємств однієї галузі, а також розвитку виробничої кооперації з відповідними фірмами Євросоюзу, Азійсько-Тихоокеанського та інших регіонів. Орієнтирами структурно-технологічної модернізації економіки на перспективу повинні стати по-перше, розвиток технологій, що формуються на стику різних предметних галузей, а по-друге, посилення дифузії сучасних високих технологій в середньо- та низькотехнологічні сектори виробничої сфери України, у першу чергу – в сектори використання природних ресурсів (добувна промисловість, агробізнес, деревообробка, енергетика та комунальні послуги).

Наріжним каменем євроінтеграційної стратегії України повинно стати усвідомлення того, що з 90-х – 2000-х років до теперішнього часу докорінно змінилася сутність перехідного періоду для національної економіки. Він став не просто періодом побудови транзитивної економіки від державного соціалізму до соціально-орієнтованого ринку, а набув нової ознаки – став періодом переходу від ізольованого трансформаційно-транзитивного розвитку до інтенсивної інтеграції в поліструктурну єврорегіональну територіальну соціально-економічну систему. Таким чином, цільовою функцією перспективного періоду розвитку країни та її регіонів (2017-2030 рр.) є не просто «розбудова» економіки, але «розбудова і вбудовування» її в європейський та світовий глобальний інтеграційний простір. Урахування впливу вказаних факторів є обов'язковим для розробки реальної економічно доцільної програмно-алгоритму структурних змін в муніципальному та державному менеджменті стосовно природних об'єктів. При цьому, нова стратегія розвитку природно-ресурсної сфери, її потенціалу повинна органічно вписуватися в позиції стратегії розвитку країни у цілому, так званої метастратегії національного розвитку, загальнодержавними цілями якої, за нашим баченням, має бути створення до 2030 року конгруентно інтегрованої в світовий економічний простір та світову економіку конкурентоспроможної цивілізованої ринкової економіки, розвиток громадянського демократичного суспільства і підприємницької свободи й ініціативи в децентралізованій системі управління господарством, створення сприятливих умови для реалізації підприємницького потенціалу людей. У даному випадку метастратегія – «велика стратегія», за рівнем вища, наступна за стратегією розвитку природно-ресурсного потенціалу продуктивних сил, що розглядається далі. Метастратегія формується як державна стратегія розвитку всіх сфер соціально-економічного буття країни, включаючи в себе такі основні блоки, як: парадигмальна національна або інтернаціональна ідея, архітектура побудови просторової системи, система методологія ключових дій розвитку, набір економічних механізмів розвитку системи, очікувані просторово-часові параметри перспектив розвитку в контексті мети і цілей, а також в розрізі ресурсів, учасників і очікуваних результатів, що є основою потенціалу розвитку держави. Для України це побудова демократичного владного ладу на всіх щаблях адміністративно-територіальної системи – від національного керівництва

до низових територіальних громад, забезпечення реального зростання ВВП протягом наступного десятиліття не менше, ніж у 2 – 2,5 рази з випереджаючим ростом доходів населення, значним нівелюванням бідності, подоланням корупції, суттєвою екологізацією виробництва і забезпеченням природно-господарського балансу, створенням потужного національного середнього класу – до 50% населення країни на основі висококваліфікованих кадрів промислово-виробничого персоналу, працівників інфраструктурної сфери, підприємців тощо, вихід на стандарти добробуту, притаманні «країнам середнього достатку» (у тому числі середньодушовий ВВП за паритетом купівельної спроможності – 10–15 тис. дол. США), безповоротна європейська та можлива євроатлантична інтеграція. При цьому, цільова мета господарського розвитку, національна економічна ідея може бути сформульована як ідея суверенного добробуту, тобто забезпечення власними силами високого рівня добробуту на всіх просторових рівнях функціонування держави – від муніципального до регіонального та загальнодержавного.

Як результат, в сфері використання природних активів на кінець цього періоду (2030 р.) в регіонах та на рівні муніципальних структур (об'єднань територіальних громад) мають бути створені діючі конкурентоспроможні територіальні кластери з відповідної спеціалізацією та ефективно освоєними ключовими компетенціями у використанні природних активів, що дозволитимуть їм ефективно функціонувати в системі загальноєвропейського ринку на рівних з європейськими підприємствами із закріпленням за Україною певних галузей і компетенцій як ключових в європросторі на перспективу до 2050 року.

Для цього до 2025 року мають бути створені необхідні інституціональні засади розбудови корпоративної економіки природокористування та запроваджені відповідні економіко-правові та фінансово-економічні механізми сталого і ефективного природокористування в децентралізованій системі управління природними активами територій із використанням сучасного управлінського та фінансового інструментарію, включаючи сек'юритизацію природних активів та консолідоване управління ними, механізми фондового ринку, суверенного фінансування, нормативно-правовий механізм громадянської власності на природні ресурси тощо.

Відповідно, до 2020 року мають бути створені базові засади для інституціональних перетворень в системі муніципальної економіки природокорис-

тування, зокрема – визначено, ідентифіковано та розмежовано права держави і територій відповідних рангів (регіонів, муніципалітетів (об'єднаних територіальних громад), та низових територіальних структур) у використанні природних ресурсів відповідного значення, створено основу для розвитку корпоративної муніципальної економіки природокористування на основі принципів управління природними ресурсами за участю місцевих громад (УПРМГ), публічно-приватного партнерства та корпоративної соціальної й екологічної відповідальності.

Виходячи зі сказаного, можна сформулювати базові підходи до алгоритму децентралізації в управлінні природокористуванням, відповідних ідеологемі і завданням євроінтеграційного процесу. Наголосимо, що, за нашим підходом, цей алгоритм носить не послідовний, а паралельно-послідовний характер, або т.з. характер діаграми Ганта. Проте, як показано вище, достатньо чітко можна окреслити три періоди, в кожному з яких будуть превалювати заходи певного характеру. Так, перший період 2017-2020 р. носитиме інституціональний характер з фокусом на створенні інституціональних передумов УПРМГ, другий період 2020-2025 років – організаційний характер зі спрямуванням зусиль на створенні муніципальних і регіональних кластерно-корпоративних структурних форм та запуску відповідних механізмів управління природокористуванням і третій період 2025-2030 років матиме діяльнісний характер, за результатами котрого через участь у виробництві та реалізацію проектів створеними на основі публічно-приватного партнерства корпораціями в національному економічному просторі мають бути сформовані висококонкурентні діючі сфери використання та обігу природних активів, інтегровані як активні гравці у загальноєвропейський господарський простір. Проте, це не означає, що інституціональні перетворення будуть обмежені лише 2020 роком, в організаційні заходи розпочнуться лише в наступному десятилітті – навпаки, процеси розгортатимуться одночасно, проте набиратимуть сили кожний з перерахованих у наступне п'ятиріччя.

Сучасний стан та перспективи розвитку нормативно-правової бази децентралізованого економічного механізму управління природними ресурсами за участю територіальних громад представлено в таблицях 1 та 2. Як видно, для забезпечення функціонування елементів цього механізму, необхідними умовами є по-перше: перегляд методик нарахування рентних плате-

жів для більш ефективного вилучення природної ренти, по-друге: розширення прав місцевих громад щодо стягнення плати за дозволи на використання природних активів та щодо використання їх як об'єктів концесії, по-третє: удосконалення антимонопольного законодавства в сфері природокористування, по-четверте – виокремлення законодавства про територіальні корпорації з управління природними ресурсами з визначенням специфіки їх прав та обов'язків, і по-п'яте – розробка положень законодавства про приватну власність на природні ресурси, впровадження правового механізму громадянської власності на природні ресурси з виплатою громадянських дивідендів, удосконалення правових механізмів оренди та інших форм обмеженого речового права щодо природних ресурсів.

Необхідно зауважити, що у цілому, в умовах децентралізації в системі фінансових відносин між бізнесом і владою, зважаючи на європейський досвід у сфері використання природних активів, муніципалітет як керівний орган об'єднаної територіальної громади (ОТГ) в Україні має стати публічно-правовою корпорацією, самоврядною громадою із правами юридичної особи, яка може займатися економічною діяльністю самостійно або створюючи з цією метою територіальну корпорацію з управління природними ресурсами.

Це можливо після завершення процесу об'єднання територіальних громад. За нашим переконанням, процес об'єднання громад має супроводжуватися формуванням окремого правового інституту муніципальної власності, до якої мають увійти, зокрема, земля та інші природні ресурси місцевого значення, що знаходяться між населеними пунктами, які входять до об'єднаної територіальної громади. Також, формування інституту муніципалітету вимагає перегляду та можливого розширення бази оподаткування місцевими податками та квазіподатковими інструментами у вигляді місцевих зборів за використання природних ресурсів, перспективним є введення муніципального податку тощо.

Децентралізація на перспективу також може стосуватися і передачі до муніципальної власності частини майна, що перебуває в загальнодержавній та комунальній власності і виконує важливі функції життєзабезпечення територіальних спільнот, чим можна значно зміцнити економічні основи місцевого самоврядування, отже доцільною є передача до муніципальної власності значної частини земель та інших природних ресурсів адміністративно-територіальних одиниць з розробкою

Таблиця 1

Нормативно-праве забезпечення економічного механізму децентралізованого управління природними активами (сучасний стан)

Структурні складові фінансово-економічного механізму децентралізованого управління природними активами		Складові фіскального наповнення			Форми публічно-приватного партнерства		
Регулятори	Складові бюджетного вирівнювання	Податки	Квзіподатки	Пара-фіскальні платежі	Концесії	Компанії зі спеціальними правами заповзичення	Дієстиції
Інструментарій	Базова дотація; додаткова дотація; міжбюджетні трансферти між місцевими бюджетами	Місцеві податки і збори, включені до Податкового кодексу України; Фіксована частка надходження в місцевий бюджет від загальнодержавного податку або рентного платежу	Фіскальні збори, що справляються до бюджетів відповідних рівнів, ліцензії, спеціальні дозволи на використання природних ресурсів та інші документи дозвільного напрямку	Платіж відшкодувального характеру від кінцевого споживача на користь суб'єкта господарювання,	Договір концесії – відносини орендного характеру, які передбачають участь приватного оператора в експлуатації природних ресурсів з поділом вигоди між учасниками концесії	Окремий суб'єкт господарської діяльності, який створюється на постійній або терміновій основі, засновниками якого є одночасно суб'єкти бізнесу та державної або/та муніципальної влади	Довічна або довгострокова оренда, роздержавлення і приватизація природних ресурсів, емфітевзис, суперфіцій та інші інструменти обмеженого речового права
Навні нормативно-правові акти	Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI із зм. і доп.; Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 року № 79-VIII	Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із зм. і доп., діючі затверджені в нормах права методики і нормативи визначення рентних платежів за використання природних ресурсів	Закон України «Про адміністративні послуги» від 06.09.2012 року № 5203 VI; Законодавчі акти, що визначають порядок отримання дозволів на використання природних ресурсів, зокрема, Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III, Водний кодекс України від 06.06.1995 № 213/95-ВР, Лісовий кодекс України від 21.01.1994 № 3852-XII, Кодекс України про надра від 27.07.1994 № 132/94-ВР із зм. і доп.	В стадії розгляду пропозиції НКРЕКП із введення абонентської плати за використання природних ресурсів та ресурсних і енергетичних активів у сфері природних монополій	Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 року № 997-XIV Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI, Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV	Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, Закон України від 17.09.2008 № 514-VI Про акціонерні товариства, Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI, Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV та інші законодавчі акти в сфері	Правова норма фактично відсутня, у діючому законодавстві не визначено правову сутність і механізми приватизації природних ресурсів, крім приватизації землі окремими громадянами на підставі Земельного кодексу України від 25.10.2001 № 2768-III. Загальнонародна власність на природні ресурси (Ст. 13 Конституції України). Мораторій на продаж земель сільгосппризначення (Перехідні положення Земельного кодексу України)

Таблиця 2
Нормативно-правове забезпечення економічного механізму децентралізованого управління природними активами (перспективи розвитку)

Регламенти	Структурні складові економічного механізму децентралізованого управління природними активами				Публічно-приватного партнерства	
	Бюджетного вирівнювання	Фіскального наповнення	Парафіскальні платежі	Концесії	Компанії зі спеціальними правами заповзичення	Дивестиції
<p>Недоліки діючого нормативно-правового забезпечення</p> <p>Недостатня податкова база для забезпечення бюджетного вирівнювання і розвитку усіх громад; Висока диференціація в рівнях фінансового забезпечення громад на регіональному та місцевому рівні</p>	<p>Податки</p> <p>Обмежене коло місцевих податків; Неповністю використувана місцева база оподаткування; Недосконалість методик обчислення рентних платежів</p>	<p>Квaziподатки</p> <p>Мало використовується як джерело наповнення місцевих бюджетів; Нерозвиненість платного природо-користування на місяцях; Недосконалість законодавства про адмінпослуги</p>	<p>Парафіскальні платежі</p> <p>Монополія на ринку комунальних послуг; Низький рівень якості продукції і послуг; Недостатні доходи громадян</p>	<p>Концесії</p> <p>Високий рівень корупції, не визначені права громадян на приватизацію активів; Тіньовий характер місцевої економіки; Незавершені адмінтер. реформи та об'єднання територіальних громад</p>	<p>Компанії зі спеціальними правами заповзичення</p> <p>Немає окремого закону про державно-приватні компанії КСПЗ з чітким визначенням структури і порядку управління ними за участю громад</p>	<p>Дивестиції</p> <p>Невизначеність правового статусу загальнонародної власності на природні ресурси; Протиріччя між різними діючими правовими актами щодо права приватної власності на землю; Мораторій на вільний продаж сільгоспземель</p>
<p>Перспективні правові акти</p> <p>Удосконалення системи бюджетного вирівнювання в частині забезпечення фінансовими ресурсами об'єднаних територіальних громад; Розширення податкової бази системи бюджетного вирівнювання акціями, ПДВ, екологічним податком та рентними платежами; Перегляд і перезатвердження діючих методик нарахування рентних платежів для ефективного вилучення природної ренти на користь бюджету</p>	<p>2020-2025 рр.</p> <p>Зміни і доповнення до Податкового кодексу, з розширенням бази та переліку місцевих податків; Забезпечення фіксації частини коштів, яка надходить у місцевий бюджет від загальнодержавного податку або рентного платежу; Перегляд методик нарахування рентних платежів для більш ефективного вилучення ренти, у першу чергу – щодо водних, земельних і лісових ресурсів; Створення методики для розрахунку і вилучення екологічної ренти, джерелом якої є екосистемні послуги</p>	<p>2020-2025 рр.</p> <p>Розширення прав місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування щодо стягнення плати за адміністративні послуги, пов'язані з дозволами на використання місцевих природних активів у господарській діяльності або з метою розваги і відпочинку</p>	<p>2020-2030 рр.</p> <p>Удосконалення антимонопольного законодавства в сфері використання природних активів, стимулювання розвитку конкуренції та підвищення якості послуг з використанням природних ресурсів</p>	<p>2018-2020 рр.</p> <p>Законодавче розширення повноважень територіальних громад щодо прав використання природних ресурсів, які знаходяться на їх території як об'єктів концесії, включаючи права використання території між населеними пунктами, які входять до складу об'єднаних територіальних громад</p>	<p>2020-2025 рр.</p> <p>Внесення доповнень і змін у діючі закони або прийняття окремого законодавчого акту про територіальні корпорації з управління природними ресурсами з визначенням їх прав та обов'язків у сфері використання природних активів; Розробка законодавства про пайові інвестиційні фонди в природно-ресурсній сфері</p>	<p>2018-2030 рр.</p> <p>Зняття мораторію на продаж земель сільгосппризначення через загальнонаціональний референдум; Розробка відповідних положень законодавства про приватну власність на природні ресурси; Впровадження правового механізму громадянської власності на природні ресурси з виплатою громадянських дивидендів; Розробка правових механізмів довгострокової/довгочасної оренди та інших інструментів обмеженого речового права природних ресурсів</p>
Базовий період впровадження	2018-2020 рр.	2020-2025 рр.	2020-2030 рр.	2018-2020 рр.	2020-2025 рр.	2018-2030 рр.

відповідних законодавчих актів, що визначатимуть статус муніципальних земель, регламентуватимуть право органів місцевого самоврядування ОТГ на вільне користування та володіння майном муніципальної власності, упровадження муніципального підприємництва у сфері використання природних ресурсів на засадах публічно-приватного партнерства згідно до розглянутих його основних механізмів.

В організаційному аспекті алгоритм включає в себе створення у сфері природокористування дієвої системи керованих і контрольованих на державному й місцевому рівні за участю державних і місцевих органів влади *господарських інститутів*, функціонування котрих забезпечувало б комплексне, ефективне з економічної, соціальної та екологічної точок зору господарювання. Дане завдання, реалізовуватиметься через кластерно-корпоративний підхід до природокористування на різних просторових рівнях – державному, регіональному та місцевому. Такий підхід разом з механізмами структурного і проектного управління і фінансування господарської діяльності здатен імплементувати в національне господарство принципи одночасно і «синьої», і «зеленої» і наноекономіки, надати їм дієву організаційно-структурну форму, яка охоплює всі три просторові виміри управління природними ресурсами – загальнодержавний, регіональний і місцевий (муніципальний). Корпоративна форма управління надає широкі можливості щодо взаємовигідного узгодження інтересів усіх учасників природно-ресурсних відносин на основі публічно-приватного партнерства.

Інша складова організаційного аспекту передбачатиме модернізацію системи управління природними активами через створення високо-ефективної інфраструктури повноцінного залучення природних ресурсів у господарський процес через *фінансизацію природокористування і капіталізацію природних ресурсів*. Це передбачає забезпечення ефективного управління природними активами через відповідну фінансову складову, пов'язану з корпоративними формами управління природокористуванням, інститути спільного інвестування, фінансовий ринок, біржову та позабіржову фондову торговельну систему; формування потоків фінансових ресурсів, спрямованих на ефективне використання й відтворення природного капіталу, отримання й розподіл на користь усіх учасників природно-ресурсних відносин ренти від ресурсокористування. Цей процес вимагає сек'юритизації природних ресурсів, виділення в системі управління природ-

ними ресурсами в окрему складову таких об'єктів управління, як фінансові активи природно-ресурсного походження та створення для них відповідної фінансової управлінської інфраструктури за типом фінансових компаній спеціального призначення, фондів суверенного добробуту або фондів сталого розвитку територій, яка забезпечуватиме ефективну паритетну участь державної, регіональної та місцевої влади, суб'єктів природокористування та бізнесу в управлінні природно-ресурсними комплексами, регулюванні їх розвитку, фінансуванні необхідних природоохоронних та інших програм розвитку природно-ресурсного потенціалу. Це повинен бути одночасно контрольно-фінансовий, акумулятивний та консультативний орган, який, будучи за своєї фінансовою сутністю позабюджетним, проте, може використовувати і бюджетні кошти місцевого та загальнодержавного рівня для виконання актуальних завдань сталого екологічного, економічного та соціального розвитку територій.

У діяльнісному аспекті – це створення дієвого економічного ринкового механізму повноцінного залучення рентоносних джерел, у т.ч. природних ресурсів місцевого, а також загальнодержавного значення у господарський процес через капіталізацію природних ресурсів у результаті *залучення природних активів у господарський обіг* в реалізовуваних муніципальними корпораціями інвестиційних проектах з їх використання. Це передбачатиме застосування високоефективних схем консолідованого фінансування таких проектів та корпоративного управління ними компаніями зі спеціальними правами запозичення (SPV-типу). Цей процес включає в себе такі паралельно-послідовні етапи, як комплексна оцінка ресурсів, визначення прав власності та провочностей щодо їх використання; сек'юритизацію ресурсів, тобто формування та емісію фінансових активів, в основі яких лежить природний капітал та діяльність з його використання; забезпечення ефективного управління такими активами через корпоративні форми управління природокористуванням, інститути спільного інвестування, фінансовий ринок, біржову та позабіржову фондову торговельну систему; формування потоків фінансових ресурсів, спрямованих на ефективне використання й відтворення природного капіталу, отримання корпораціями за рахунок реалізації проектів високих прибутків за ставкою доходу, що перевищує норму прибутку, отримання й розподіл на користь усіх учасників природно-ресурсних відносин ренти від ресурсокористування.

Це відбуватиметься за рахунок того, що вилучена в суб'єктів господарювання як надприбуток природна рента має поділятися на дві частини таким чином, що одна має йти у суверенний фонд для забезпечення потреб сталого розвитку, а друга частина має надходити у спеціально створену фінансову установу (наприклад, в окрему спеціально створену установу – у Банк природних ресурсів або в інший державний банк) для виплати дивідендів, за рахунок чого реалізовуватиметься конституційне право власності громадян України на природні ресурси таким чином, що частина природної ренти надходитиме для розподілу між громадянами України, які живуть у теперішній час, а інша частина відкладатиметься для потреб майбутніх поколінь. Таким чином, інтерналізовані, пропущені через ринок природно-господарські відносини, сек'юритизовані, виділені в окрему фінансову складову як активи природно-ресурсного походження, природні ресурси створюватимуть потужне інституціональне та фінансове підґрунтя для новітнього типу орієнтованої на сталий розвиток регіональної та муніципальної (місцевої) економіки кластерно-корпоративного типу з високими рівнями вертикальної (державо-регіон-муніципалітет) та горизонтальної (міжгалузевий процес та економіко-соціальні відносини) інтеграції у господарській діяльності на рівні територіальних громад країни.

В умовах активізації євроінтеграційних процесів щодо сфери використання природних активів як базової основи для емісії фінансових інструментів найважливішим із завдань є гармонізація національного законодавства з європейським не тільки у сфері використання природних ресурсів у господарському обігу, але й у сфері фінансового ринку. Механізми сек'юритизації природних ресурсів шляхом емісії цінних паперів (акцій, облігацій, векселів, деривативів тощо) компаніями – користувачами природних активів передбачатимуть як мінімум їх вільний вихід на національний фондовий ринок з перспективою залучення закордонного інвестора, включаючи Євросоюз. Це вимагає посилення механізмів фінансової безпеки інвестицій у сек'юритизовані природні активи.

На нашу думку, найбільш адекватним потребам національної економіки на перспективу та безпечним для інвестора є такий механізм інвестування у сферу використання природних активів, який передбачає не тільки і не стільки особисте, одноосібне, але, переважно колективне, спільне інвестування через фінансових посередників –

інститути спільного інвестування, такі, як корпоративні та пайові інвестиційні фонди. Саме такий інституціональний інвестор, на рівні з банками, а навіть і краще й ефективніше за банківську сферу здатен професійно управляти інвестиціями, зважаючи на те, що саме через них значну кількість корпоративних цінних паперів муніципального рівня зможуть викупати та утримувати пересічні громадяни, не маючи ніякого досвіду управління фінансовими інвестиціями в цінні папери.

Також, доходи в установах спільного фінансування можуть бути значно вищими за банківський відсоток, оскільки у їх фінансових активах велику роль грає не депозитний і позиковий, а саме акціонерний капітал, який здатен генерувати доходи за високою ставкою, що перевищує норму доходності для фінансового сектору згідно до обраної клієнтом стратегії інвестування за показниками доходності і ризику його інвестиційного портфеля.

Перевагою інституту спільного інвестування перед банківською сферою є й те, що професійний інституціональний інвестор може забезпечувати не тільки повне довірче професійне управління інвестиційними портфелями, але й брокерські послуги за дорученням у тих випадках, коли кінцевий бенефіціар в змозі сам професійно управляти власним інвестиційним капіталом, здійснюючи купівлю-продаж цінних паперів і діючи як фінансовий посередник. Особливо привабливою є така форма інвестування для закордонного інвестора, який зможе інвестувати в національну сферу використання природних активів через професійного посередника, який добре знатиме і фахово орієнтуватиметься як у національному, так й у місцевому (регіональний, муніципальний рівень) ринку цінних паперів у той час, коли самотійна участь іноземного інвестора на національному фінансовому ринку може бути з багатьох причин проблематичною. Для залучення іноземного інвестора в сферу спільного інвестування важливим фактором є узгодження національної практики функціонування інституціональних інвесторів з Директивою Ради 85/611/ЄС «Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, що стосуються інститутів спільного (колективного) інвестування в цінні папери, що підлягають обігу (ICI)» від 20 грудня 1985 року [1], а також відповідність національних фінансових інструментів європейським вимогам. У першу чергу тут мова йде про Директиву № 2014/65/ЄС «Про ринки фінансових інструментів», що являє собою результат суттєвої переробки попередньої Дирек-

тиви MiFID і вводиться у дію з 3 січня 2018 року. Для більшої ясності й зручності її позначають як MiFID II [2]. Одночасно з Директивою MiFid II буде застосовуватися пов'язаний з нею Регламент (ЄС) № 600/2014 «Про ринки фінансових інструментів», скорочено – MiFIR (англ. The Markets in Financial Instruments Regulation) [3]. Для досягнення найкращого результату Європейський союз у новій редакції Директиви та у Регламенті врахував думку всіх зацікавлених сторін – інвесторів, емітентів цінних паперів та регулюючих органів членів ЄС. Директиви MiFID I і II закладають основи для стандартизації пропозиції фінансових продуктів і послуг на ринку Євросоюзу, які включають в себе забезпечення виконання вимог до попередньої оцінки пов'язаних із клієнтом обставин; виключення дискримінації клієнтів; виконання розпоряджень з дотриманням їхніх інтересів; запобігання виникнення конфлікту інтересів між клієнтом та іншими клієнтами або між клієнтом і фінансовою установою; достатнього інформаційного забезпечення клієнтів; збереження інформації про надані консультації, рекомендації, угоди і розпорядження клієнтів. Також містяться вимоги до фінансових ринків, які повинні мати значну прозорість, і в органів нагляду має бути доступ до інформації, яка дозволяє їм стежити за роботою фінансового ринку.

Очевидно, що подібні вимоги найкращим чином зможуть задовольнити не окремі компанії – емітенти, а саме інституціональні інвестори, представлені інститутами спільного інвестування. Як варіант, можливо запровадити в Україні створення окремого централізованого інституціонального інвестора за державною участю, який би акумулював фінансові інструменти, емітовані створеними на принципах публічно-приватного партнерства компаніями-природокористувачами SPV-типу та пропонував би в якості власних фінансових інструментів пули активів для потенційного інвестора, включаючи нерезидентів з країн Євросоюзу.

Запропонований алгоритм має супроводжувати ефективний процес децентралізації повноважень між державними, місцевими та регіональними органами влади на основі взаємовигідного діалогу та з використанням конституційних інструментів побудови відносин між державою та регіонами. Наголосимо, що головною передумовою ефективної реалізації запропонованого алгоритму є чітке і послідовне впровадження положень Угоди «Україна – ЄС» у частині розвитку місцевого самоврядування, екологізації виробництва та впровадження

відповідних технічних регламентів, експлуатації природних ресурсів, розвитку сільських територій та ін., запровадження вже у найближчий час дієвих інституціональних засад децентралізації у вигляді відповідної законодавчої бази, коло якої має охоплювати сферу завершення адміністративно-територіальної реформи та реформи місцевого самоврядування з формуванням системи муніципального управління на рівні об'єднаних територіальних громад, створення суверенних фондів, компаній зі спеціальними правами запозичення типу SPV, запровадження інституту громадянської власності на природні ресурси тощо.

При цьому, в основному малоефективна державна форма управління природокористуванням, побудована на задекларованій загальнонародній власності щодо природних ресурсів згідно зі Ст. 13 Конституції України трансформується у більш ефективну децентралізовану форму корпоративного управління використанням і охороною природних ресурсів, побудовану на основі дієвого інституту громадянської власності на природні ресурси за фактичного збереження конституційного права власності народу на природний ресурс і широкої участі державних і місцевих органів влади в процесі природокористування через створення корпорацій з управління природними активами на всіх трьох рівнях – загальнодержавному, регіональному та місцевому через механізми публічно-приватного партнерства.

Висновки. В контексті децентралізації, управлінську задачу щодо природно-ресурсної складової національного багатства необхідно поставити таким чином, щоб вибудувати логічно-алгоритмічний шлях до побудованої на місцевих природних активах високоефективної та гнучкої господарської системи корпоративного типу, що функціонуватиме на принципах максимального самозабезпечення, субсидіарності і конкурентоздатності в європейському економічному середовищі.

Цільовою функцією перспективного періоду розвитку країни та її регіонів у 2017-2030 рр. визначено розбудову і вбудовування економіки в європейський та світовий глобальний інтеграційний простір шляхом створення конкурентоспроможної цивілізованої ринкової економіки, розвитку громадянського демократичного суспільства і підприємницької свободи в децентралізованій системі управління господарством, при цьому національна економічна ідея може бути сформульована як ідея суверенного добробуту, тобто забезпечення власними силами високого рівня

добробуту на всіх просторових рівнях функціонування держави.

Головною передумовою ефективної реалізації процесу децентралізації і управлінні природокористуванням визначено запровадження інституціональних її засад у вигляді відповідної законодавчої бази, коло якої має охоплювати сферу імплементації положень Угоди «Україна – ЄС», завершення адміністративно-територіальної реформи та реформи місцевого самоврядування з формуванням системи муніципального управління на рівні об'єднаних територіальних громад, створення суверенних фондів, компаній зі спеціальними правами запозичення типу SPV, запро-

вадження інституту громадянської власності на природні ресурси тощо.

Відмінною рисою децентралізації в управлінні природними ресурсами місцевими громадами є необхідність забезпечення всіх видів безпеки цього процесу, включаючи інформаційний, економічний, екологічний, оборонний та інші аспекти.

Основними механізмами управління природними ресурсами в умовах децентралізації мають стати рентний економіко-фінансовий механізм, що включає в себе субсидіарні, фіскальні та парафіскальні інструменти управління рентними доходами, а також публічно-приватне партнерство між державою, територіальними громадами та бізнесом.

Список літератури:

1. Директива 2014/65/EU Европейского Парламента и Совета от 15 мая 2014 года «О рынках финансовых инструментов» с поправками к Директиве 2002/92/ЕС и Директиве 2011/61/EU (в новой редакции) // Официальный вестник Европейского Союза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/11141/MiFiD2.pdf>

2. Директива 85/611/ЄС «Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, що стосуються інститутів спільного (колективного) інвестування в цінні папери, що підлягають обігу (ICI)» від 20 грудня 1985 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_293

3. Regulation (EU) № 600/2014 of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending Regulation (EU) № 648/2012 Text with EEA relevance. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014R0600>

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ

В статье рассмотрена проблема внедрения эффективного организационно-экономического механизма (алгоритма) и обеспечения безопасности процесса децентрализации управления природными ресурсами как организованной передачи части полномочий от сферы государственного управления водными, земельными, лесными и минерально-сырьевыми ресурсами территориальным общинам. Предложено концепт механизма обеспечения безопасности процесса децентрализации в системе управления местными ресурсами с участием местных общин.

Ключевые слова: природные ресурсы, управление, децентрализация, местные общины.

DEVELOPMENT OF MECHANISMS OF MUNICIPAL MANAGEMENT OF NATURAL RESOURCES IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION OF POWER

In the article the problem of implementation of an effective organizational and economic mechanism (algorithm) and ensuring the safety of the process of decentralization of management of natural resources as an organized transfer of powers from the sphere of state management to water, land, forest and mineral resources to territorial communities is considered. The concept of the mechanism of ensuring the security of the decentralization process in the system of local resources management with the participation of local communities is proposed.

Key words: natural resources, management, decentralization, local communities.

Клиновий Д.В.

Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

Петровська І.О.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В ПАРАДИГМІ ФІНАНСОМІКИ

Визначено необхідність змінити підходи до управління природними ресурсами з переходом до перспективного управління природними активами, основною ознакою яких є віддача від залучення ресурсу в економічні відносини. В межах загальної парадигми фінансоміки окреслено основні напрями трансформації структури управління природними ресурсами територіальних громад, які включають у себе: ідентифікацію прав власності на природні об'єкти, капіталізацію природних ресурсів шляхом їх повноцінного залучення як активів до господарського обігу через підприємницьку діяльність, розвиток схем структурно-проектного управління природними активами та зміна ролі державних органів управління природокористуванням з делегуванням відповідної частини повноважень дозвільного, розпорядного та контрольного характеру територіальним громадам.

Ключові слова: муніципальне управління, природні активи, проектний підхід, фінансоміка.

Актуальність теми та постановка завдання.

На теперішній момент задача трансформації структури управління природними ресурсами для впровадження євроінтеграційного механізму децентралізованого управління ними має два генеральні напрями.

Так, **перший напрям**, який сфокусований на **суб'єктах і об'єктах природокористування**, охоплює комплекс організаційних завдань, що пов'язаний з реалізацією заходів, які забезпечуватимуть перехід до сталої, дієздатної та економічно, соціально і екологічно ефективної децентралізованої системи управління природними активами на місцях за участю місцевих громад шляхом створення відповідної європейській практиці структурної системи управління природними ресурсами на муніципальному та регіональному рівнях. По суті – це організаційна складова механізму управління природними ресурсами за участю місцевих громад (УПРМГ), яка повинна сформулювати формалізований структурно-логічний механізм, що складається з відповідних взаємопов'язаних та ієрархічно взаємопідпорядкованих інституціональних системних складових елементів (громадських, державних, муніципальних, господарських та інших інститутів), наділених певними відповідними правами щодо

використання різноманітних природних активів, які включають в себе як суто природно-ресурсну складову, так і різні похідні фінансові та інші активи, пов'язані із залученням природних ресурсів в господарський обіг.

Другий напрям, який сфокусований на **суб'єкт-об'єктних та суб'єкт-суб'єктних природно-господарських відносинах** правового, економічного, логістичного та іншого характеру включає в себе завдання розбудови відповідної європейській практиці господарювання системи горизонтальних та вертикальних інформаційних, адміністративних, господарських, економічних, фінансових та інших зв'язків, що забезпечують результативне та ефективне природокористування. Сутність цього процесу полягає у створенні процесної, тобто економіко-фінансової складової механізму УПРМГ, як системи відносин, у правовому, економічному, інформаційному та інших полях взаємодії між собою структурних елементів організаційної складової механізму УПРМГ, за рахунок якої здійснюватиметься відповідний обіг капіталів у системі використання природних ресурсів, який забезпечуватиме сталий розвиток природно-економічної господарської системи в децентралізованій системі управління господарством.

Ці два завдання не можуть розглядатися відокремлено одне від одного, а мають вирішуватися у комплексі, як інтегрований алгоритм переходу від сучасної – до перспективної системи управління природними ресурсами на місцевому рівні. Тут необхідно зауважити, що великою помилкою було б вважати цільовим фокусом таких трансформацій тільки місцевий або регіональний рівень. Трансформації мають торкнутися всіх рівнів природокористування – загальнодержавного, регіонального та місцевого (муніципального). Це забезпечуватиме як безпеку, так і ефективність процесу децентралізації в управлінні природними активами. Тільки за активної участі держави можливим є отримання відповіді на питання про відповідальність за створення децентралізованої системи УПРМГ, яку має нести в стратегічному плані саме держава, сформувавши правове поле та загальний алгоритм переходу до європейської практики управління природокористуванням на місцях, делегувавши проведення тактичних кроків щодо забезпечення прийняття на себе прав і відповідальності щодо природних ресурсів на місця саме за державної ініціативи. Таким чином, стратегічна схема загального алгоритму децентралізації виглядає таким чином, що держава створює умови для передачі на місцевий (муніципальний) та регіональний рівні повноважень в управлінні природними ресурсами, а територіальні громади перебирають на себе ці повноваження на відповідній правовій основі. Логіка процесу вбачається у тому, що згідно принципу субсидіарності регіон (муніципалітет) має отримати в розпорядження та користування природні активи лише тоді, коли буде в змозі ними ефективно розпорядитися, залучити їх у господарський обіг і використати в економічній діяльності. У цьому контексті виникає питання про те, чи може територіальне формування (громада, поселення, інша адміністративна одиниця) ініціювати процес децентралізації в управлінні природними активами. Відповідь на це питання ствердна, але держава має передати повноваження у природокористуванні на регіональний рівень лише у тому випадку, коли регіон матиме всі необхідні адміністративні, економічні, інституціональні, правові та інші важелі – ті інструменти ефективного використання природних активів.

Проблемам створення адекватної потребам сьогоденню систему управління природними ресурсами в системі регіональної та місцевої економіки присвячено роботи Б. Буркинського, І. Бистрякова, О. Веклич, В. Голяна, Б. Данили-

шина, Ю. Лупенка, О. Паніної, О. Плякіна, С. Прокоф'єва, Ю. Разовського, М. Хвесика, Є. Хлобистова, В. Федорака та ін. Проте, на сьогодні в Україні поки що не сформовано дієвої системи управління природними ресурсами на місцевому рівні, адекватної за ефективністю європейській практиці господарювання.

Мета статті – визначення на основі сучасних теоретико-методологічних підходів фінансової економіки природокористування (фінансоміки) основних напрямів трансформації структури управління природними ресурсами, в умовах децентралізації, з адаптацією її до світових та європейських стандартів господарювання та, відповідно, обумовлюється об'єктом та предметом, що досліджуються.

Об'єктом дослідження є процес перетворення природних ресурсів у економічні активи в системі місцевої економіки.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні аспекти та практичні засоби побудови системи управління природними ресурсами на основі взаємодії системи влади, бізнесу і громадянського суспільства на шляху децентралізації влади, на основі європейських підходів до розвитку місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу. У новітніх та перспективних умовах господарювання мають бути докорінно змінені підходи до управління природними ресурсами з переходом, насамперед, до управління природними активами. У цьому сенсі, перш за все, необхідно точно ідентифікувати поняття природного ресурсу та природного активу, як економічних категорій. Глибинна відмінність між ними лежить у площині відмінностей понять «господарство» та «економіка», в межах яких формуються, відповідно, господарські, а на їх основі – економічні та фінансові відносини. При цьому, згідно до Господарського кодексу України, (ч. 1 ст. 1-3 ГКУ), господарськими визнаються відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання. У сфері господарських відносин основна схема опису відносин у сфері природокористування передбачає взаємодію на рівні «людина – природний ресурс – господарські відносини – задоволення потреб», тобто використання природного ресурсу у господарській діяльності, як об'єкту природокористування, а саме – як об'єкта діяльності, з метою отримання господарських результатів і задоволення потреб людини,

кінцевого споживача у продуктах (благах), задля отримання котрих і використовується ресурс.

Натомість, економічні відносини характеризуються, за загальноприйнятим визначенням, як сукупність відносин між суб'єктами у процесі виробництва матеріальних і духовних благ та їх привласнення в усіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні, накопиченні та споживанні). Тут основна схема опису відносин у сфері природокористування передбачає взаємодію на іншому рівні, є ширшою, а саме «людина-природний ресурс-природний актив-економічні відносини-економічна вигода», тобто використання ресурсу, як об'єкта і джерела отримання і привласнення доходу. Таким чином, природний ресурс у ролі природного активу використовується не просто як джерело задоволення людських потреб у благах, пов'язаних з використанням природного капіталу, але і як капітальний актив, тобто як джерело отримання доходу для користувача активом, включаючи постачальника господарських послуг, з користування ресурсом для задоволення потреб споживачів, у самому широкому сенсі.

Щодо природних ресурсів, то із загальноприйнятої точки зору, можна охарактеризувати природні ресурси як природні продуктивні сили – капітал, який є або може бути джерелом вартості і при цьому має споживчу і мінову вартість одночасно. При цьому під природними ресурсами, в сукупності із природними умовами, розуміється весь навколишній матеріальний світ, узятий у його відношенні до людського суспільства в якості продуктивного середовища проживання [1, с. 24]. При цьому, природні ресурси належать до умов життєдіяльності, які є прямим носієм і джерелом вартості, на відміну від тих умов життєдіяльності (природних умов), які є факторами формування споживчої і мінової вартості в процесі господарювання.

Отже, відповідно о найбільш поширеного трактування, узагальненого за класичними підходами, до визначення сутності поняття власне ресурсу, природного ресурсу тощо, виділення різних видів природних ресурсів, під цим поняттям [2, с. 46-48] можна визначити тіла й сили природи (запаси, цінності, можливості тощо), які за певного рівня розвитку продуктивних сил можуть бути використані в економічній діяльності, як природний капітал, для задоволення потреб людського суспільства. Головною ознакою є те, що природні ресурси при цьому вважаються капіталом, і, відповідно, мають вартість як товар і споживчу вартість

тощо, тобто вони в змозі задовольняти потреби людей. У цілому, природні умови і ресурси можна охарактеризувати як господарські ресурси природного походження, отже це поняття має відношення, перш за все, до поняття «господарство» і природний ресурс розглядається саме як капітал природного походження, який може бути безпосередньо залучений у господарський обіг. Основною ознакою природного ресурсу є природно-ресурсний потенціал, який характеризує потенційні можливості отримання від нього благ та послуг для задоволення потреб суспільства.

На відміну від цього, поняття природного активу виходить від основних властивостей активу, а саме: по-перше – актив призводить до отримання ймовірних економічних вигод при використанні наявного природно-ресурсного потенціалу, окремо або у складі чи у поєднанні з іншими активами, також сприяє, прямо чи опосередковано, збільшенню майбутніх чистих грошових потоків; по-друге – суб'єкт господарювання може отримувати і контролювати вигоду від використання активу; по-третє – правовий акт або подія, що має правові наслідки, в результаті яких виникло право отримання або контролю над вигодами, отриманими від використання активу. Таким чином, основною ознакою природного активу є його економічна віддача, як ставка доходу від використання його як багатства в економічній діяльності, яка характеризує актуальний або потенційний отримуваний дохід від залучення ресурсу в економічні відносини для суб'єктів господарювання.

Таким чином, на відміну від природного ресурсу, природний актив характеризується наступними ознаками:

- природним активом є природний ресурс, вже залучений у господарський обіг, або такий, що може бути безпосередньо зразу ж залученим у господарський обіг для виробництва товарів або ж надання послуг, тобто такий ресурс, що є елементом природного багатства, як економічної категорії;

- природний актив характеризується наявністю ідентифікованого власника та активного розпорядника і користувача природним ресурсом, тобто він має бути власністю, яка в довгостроковій перспективі приносить організації, що використовує її в економічній діяльності, дохід;

- природний актив повинен мати основні властивості капітального активу, зокрема, бути оціненим за певною вартістю, бути відображеним у балансі обліку активів (природні ресурси за

своєю сутністю в системі обліку відображаються як довгострокові вичерпні активи), має використовуватися як джерело для отримання доходу тощо;

- щодо використання природного ресурсу, як джерела доходу (активу), має бути відповідний, такий, що попередньо набув сили правовий статус (акт) або подія, що несе за собою правові наслідки, який надає право суб'єкту господарювання отримувати та присвоювати дохід від природокористування.

Тому, можна визначити, що джерелом походження природного активу, як джерела доходу, є природний ресурс, як фактор вартості, який не є активом, тобто такий, що не приносить дохід, вимагає витрат і є по-суті пасивом для користувача ресурсом у його господарській діяльності.

Таким чином, виходячи з необхідності формування на місцях ефективної структури управління природними активами, необхідно суттєво трансформувати існуючу систему управління природними ресурсами. Таке завдання є складним, оскільки, по-перше – існуюча вертикаль управління природними ресурсами закріплена певним чином у законодавстві та у діючій організаційно-правовій системі управління природокористуванням в Україні, а, по-друге, територіальні громади не мають на сьогодні чітко визначених і регламентованих прав з управління природними ресурсами, що знаходяться на їх території, саме як природними активами, тобто як джерелами доходу. В умовах євроінтеграційних процесів, складність цього завдання посилюється необхідністю впровадження у діяльність природокористувачів інноваційних, для українських умов, технологічних регламентів з високими екологічними вимогами до суб'єктів господарювання, що використовують природні ресурси у своїй господарській діяльності (на кшталт стандартів серії ISO 14000, інших регламентних вимог і механізмів загальної європейської системи екологічного менеджменту Eco-Management and Audit Scheme (EMAS)).

Виходячи з такого завдання, враховуючи європейський та світовий досвід фінансовіки (фінансової економіки), необхідно створити, за структурно-проектним підходом, систему виокремленого управління природними активами в територіальних громадах, на засадах муніципального (корпоративного) управління сферою природокористування. Відповідно, можна окреслити наступні напрями трансформації діючої структури управління природними ресурсами територіальних громад в умовах євроінтеграційних

процесів, які б забезпечили формування на основі місцевих природно-ресурсних комплексів повноцінних природних активів (рис. 1):

Перший напрям: Повноцінна ідентифікація прав власності на природні об'єкти як ресурси, що знаходяться на території місцевої громади та об'єднаної територіальної громади, як добровільного об'єднання місцевих територіальних громад. Виходячи з вимог сучасних уявлень про права власності, згідно до відомих 11 позицій т.з. «списка Оноре», мають бути ідентифіковані щодо природних ресурсів у достатній і необхідній кількості наступні права з нижченаведеного переліку:

- право володіння, тобто виняткового фізичного контролю над ресурсом;
- право користування, тобто особистого користування ресурсом;
- право управління, тобто визначення, як і ким річ може бути використана;
- право на присвоєння доходу, тобто на блага, що виникають від попереднього особистого користування річчю або від дозволу іншим особам користуватися нею;
- право на «капітальну вартість» ресурсу, що припускає право на споживання, зміну або такий спосіб споживання, який веде до зникнення ресурсу (наприклад – право на видобуток корисної копалини);
- право на безпеку, тобто імунітет від експропріації або передачі ресурсу іншому власнику;
- право на перехід речі в спадщину за іншим правом наслідування;
- строк або безстроковість використання ресурсу;
- заборона шкідливого використання, тобто обов'язок утримуватися від використання ресурсу шкідливим для самого ресурсу або для інших осіб (чи користувачів) способом;
- відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість конфіскації ресурсу за неналежне користування або на сплату боргу;
- залишковий характер права власності, тобто визначення наступного законного правовласника після закінчення строку передачі ресурсу попередньому власнику або у випадку втрати чинності прав власності з будь-якої іншої причини [3].

У даному випадку обов'язковою умовою є дотримання конституційного права власності на природні ресурси українського народу, що передбачає використання ресурсу і часткового делегування певних прав власності іншим особам від його імені уповноваженими на те органами влади. Таким чином, державні органи влади на



Рис. 1. Економіко-фінансова процесна та організаційна складові трансформації системи управління природними ресурсами територіальних громад в умовах децентралізації влади та євроінтеграції

місцях та місцеві органи самоврядування територіальних громад в рамках конституційного поля повинні створити дієву вертикаль управління природними ресурсами як власністю з чітким визначенням повноважень держави, громад, підприємств-суб'єктів господарювання та пересічних громадян-жителів щодо прав власності на природні ресурси, оскільки саме такі права, як користування, присвоєння доходу, капітальної вартості та безпеки для підприємств-користувачів природним ресурсом є ключовими для перетворення їх на повноцінний капітальний актив. Також важливим для контролю за діяльністю підприємців є реалізації права громад і держави на вимоги відповідального користування природними ресурсами з можливістю конфіскації за неналежне користування. Особливо важливими є ці позиції в умовах євроінтеграційних процесів, оскільки вони де-факто захищають, з однієї сторони, можливого закордонного інвестора, з іншої сторони – гарантують конституційні права громадян та повноваження громад (муніципалітетів) як органів публічного управління місцевими ресурсами в інтересах пересічного громадянина.

Основні структурні перетворення в системі управління природними ресурсами в цьому

напрямі зводяться до розвитку на рівні територіальних громад та їх об'єднань публічно-правового інституту муніципалітету, як дієвого розпорядника природними ресурсами громади з делегуванням муніципальним органам у вигляді, наприклад, створеної за ініціативою місцевих рад територіальної корпорації з управління природними ресурсами відповідних прав щодо розпорядження природними ресурсами як економічними активами для їх повноцінного залучення у господарський обіг. Для цього можливим є прийняття Верховною Радою України окремого закону про територіальні корпорації з управління природними ресурсами, або внесення змін і доповнень в існуюче законодавство про місцеве самоврядування, в яких необхідно окреслити основні права муніципалітетів і корпорацій щодо залучення природних ресурсів у господарський обіг та використання коштів, отриманих у результаті їх економічної діяльності на потреби муніципального розвитку.

Другий напрям: Капіталізація природних ресурсів з позицій фінансовіки шляхом їх активного залучення як активів до господарського обігу. В сучасних умовах в Україні основним шляхом капіталізації природного багатства є фактично

підприємницька діяльність з наступним перерозподілом отриманих доходів через фінансово-економічні механізми бюджетного вирівнювання та фіскального наповнення бюджетів різних рівнів. Натепер можна також очікувати й на те, що в історичній перспективі євроінтеграційного процесу в Україні запрацюють також механізми капіталізації природних ресурсів через діяльність суверенних фондів як таких, що акумулюють природну ренту фінансових інститутів, що використовують для її капіталізації механізми фондового ринку, вкладаючи надходження від природної ренти у різноманітні фінансові активи, зокрема, у цінні папери, включаючи фондові активи міжнародного, у т.ч. європейського фінансового ринку.

Для забезпечення адекватної капіталізації природних ресурсів необхідно забезпечити наступні кроки:

- удосконалити систему бюджетного вирівнювання в частині забезпечення фінансовими ресурсами об'єднаних територіальних громад з можливим розширенням податкової бази системи бюджетного вирівнювання акцизами, податком на додану вартість, екологічним податком та рентними платежами;

- переглянути, значним чином удосконалити і перезатвердити діючі методики нарахування рентних платежів для ефективного вилучення природної ренти на користь бюджету таким чином, щоб рентні платежі відповідали ролі і місцю кожного елементу природного багатства у компонентній структурі природно-ресурсного потенціалу країни. При цьому особливу увагу необхідно приділити землям сільськогосподарського призначення, лісовим насадженням та водним ресурсам як об'єктам оподаткування рентними платежами. Крім того, необхідно створити і запровадити дієві для українських умов методики для розрахунку і вилучення екологічної ренти, джерелом якої є екосистемні послуги;

- внести зміни і доповнення до Податкового кодексу, з розширенням бази та переліку місцевих податків, які враховуватимуть специфіку наявного місцевого природно-ресурсного потенціалу громад. Іншим, альтернативним або паралельним шляхом є забезпечення фіксації частини коштів, яка надходитиме у місцевий бюджет від загальнодержавного податку або рентного платежу;

- стимулювати громади до запровадження платного природокористування на місцях, для чого необхідно удосконалити законодавство України про адмінпослуги в частині прав місцевих органів влади запроваджувати платежі дозвільного

характеру за право використання місцевих ресурсів. Розширити права місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування щодо стягнення плати за адміністративні послуги, пов'язані з дозволами на використання місцевих природних ресурсів у господарській діяльності або з метою розваги і відпочинку та запровадження парафіскальних платежів;

- створити на перспективу, за європейською практикою, на основі запровадження інституту громадянської власності на природні ресурси систему суверенного фінансування національного господарства країни за рахунок створення суверенного фонду (фондів) шляхом вилучення і накопичення, в державній фінансовій установі надходжень від природної ренти, що зберігатиметься у сек'юритизованих та диверсифікованих цінних паперах та інших фінансових активах (акції та боргові зобов'язання державних підприємств та ін.) на потреби поточної стабілізації національної економіки та забезпечення сталого фінансування потреб майбутніх поколінь українців з можливим використанням коштів суверенного фонду на фінансування потреб територіальних громад за надзвичайних обставин, що становлять загрозу безпеці життю, здоров'ю громадян та життєздатності територіальної економіки (стихійні лиха, природно-екологічні та техногенні катастрофи тощо).

Адекватні даним крокам структурні перетворення в системі управління природними ресурсами передбачатимуть з однієї сторони, визначення відповідних структурних підрозділів з відповідальними посадовими особами у територіальних громадах, які забезпечуватимуть функціонування системи платного дозвільного природокористування, з іншої сторони – забезпечуватимуть цей процес сучасною інформаційною та фінансовою інфраструктурою для швидкого та зручного внесення платежів користувачами природних ресурсів на рахунки громад та територіальних корпорацій з управління природними ресурсами, в разі їх створення в регіонах. Щодо механізмів суверенного фінансування, то необхідно вже у найближчий час розглянути питання про запровадження в Україні економіко-правових механізмів громадянської власності на природні ресурси та створення національного суверенного фонду для накопичення надходжень від природної ренти.

Третій напрям: інституціонально-логістичні перетворення в сфері використання природних активів. У даному аспекті логістика вбачається

як напрям розбудови дієвої системи делегованого відповідального управління природокористуванням на теренах територіальних громад у вигляді відповідального користувача природних ресурсів, що на основі залучення природного активу у господарський обіг через механізми концесії або виокремленого структурного управління розвиватиме екологічно та соціальне відповідальне господарювання з метою випуску товарної продукції чи надання послуг споживачеві, дотримуючись європейських стандартів з якості та сучасних природозберігаючих технологічних регламентів з використання природних ресурсів.

Цей напрям передбачатиме з однієї сторони, широке запровадження використання природних ресурсів на основі договорів концесії, що вимагатиме законодавчого розширення повноважень територіальних громад щодо прав використання природних ресурсів, які знаходяться на їх території як об'єктів концесії, включаючи права використання територій між населеними пунктами, які входять до складу об'єднаних територіальних громад. Також в цьому напрямі необхідно суттєво удосконалити та деталізувати і адаптувати до місцевої специфіки положення національного законодавства про концесії, подолати високий рівень корупції, забезпечити в інституціональному напрямі створення прозорих механізмів участі підприємств у концесійній діяльності на основі підключення до контролю за використанням природних ресурсів, що заходяться на території громади і в компетенції розпорядження муніципалітетом громадських об'єднань та інших публічних структур.

З іншої сторони, необхідно розвивати систему структурного та проектного управління використанням природних активів у господарській діяльності шляхом створення територіальних корпорацій (компаній) з управління природними ресурсами, включаючи насамперед створені на принципах публічно-приватного партнерства проектні компанії зі спеціальними правами запозичення SPV/КСПЗ-типу. Враховуючи те, що у національній практиці фактично такий механізм не використовується, то його запровадження вимагатиме перш за все специфікації прав юридично виокремлених структурних агентів з використання природних активів з точки зору національної системи права. Особливу увагу тут необхідно приділити механізмам забезпечення прозорого та відповідального природокористування, здійсненого такими компаніями, вимогами до них та розробці стандартів ділової поведінки, які б гаранту-

вали громадам права контролю за відповідальним використанням природних ресурсів. Відповідні інституціонально-правові шляхи розвитку діяльності у цьому напрямі включають в себе:

- внесення доповнень і змін у діючі закони або прийняття окремого законодавчого акту про територіальні корпорації з управління природними ресурсами з чітким визначенням їх можливостей, прав та обов'язків у сфері використання природних активів територіальних громад;

- визначення типового порядку та механізму створення за участю територіальної громади проектної компанії зі спеціальними правами запозичення для реалізації інвестиційних проектів, що передбачають залучення природних ресурсів у господарський обіг на основі Закону України про державно-приватне партнерство;

- деталізація та удосконалення національного законодавства про концесії з метою розширення прав територіальних громад щодо використання концесійних механізмів у своїй господарській діяльності, стимулювання здорової конкуренції та збільшення прозорості процесів укладання договорів концесій, подолання корупційних схем використання природних ресурсів як об'єктів доходу третіми особами;

- детінізація сфери природокористування шляхом створення відкритої дієвої муніципальної інформаційної системи обліку, користування та оцінки екологічного стану природних ресурсів територіальної громади із використання можливостей інтерактивних електронних геоінформаційних систем;

- удосконалення законодавства про державно-приватне партнерство шляхом включення до нього та деталізації механізмів публічно-приватного партнерства за участю громадських організацій та інших об'єднань громадян як публічних юридичних осіб, що можуть здійснювати економічну діяльність на користь громад шляхом використання механізмів концесії та створення проектних та проектно-експлуатаційних компаній зі спеціальними правами запозичення.

- розробку спеціальних правових норм про пайові інвестиційні фонди в природно-ресурсній сфері, які передбачали б можливість запровадження національного фонду управління цінними паперами корпоративних структур муніципального рівня, створених на основі публічно-приватного партнерства, що використовують природні ресурси в своїй економічній діяльності як активи для отримання доходів з наступним використанням їх на потреби регіонального розвитку;

- визначення на державному рівні такого, що орієнтований на перспективу стратегічного перебігу можливих дивестиційних заходів, включаючи як першочергове завдання зняття державного мораторію на обіг земель сільгосппризначення, а також і забезпечення дивестиційних кроків у використанні мінеральних, водних, лісових, природно-рекреаційних та інших природних ресурсів, розробку дієвого законодавства про старательство та інші форми використання природних ресурсів, громадами та окремими громадянами як активів для отримання доходів з визначенням державних та муніципальних структур, відповідальних за дивестиційний процес, тощо;

- створення інфраструктури вільного ринку обмежених прав користування природними ресурсами як об'єкта використання суб'єктами підприємництва та окремими громадянами з метою прямого отримання природних благ або використання природних активів як джерела доходу, у першу чергу – інституціональних закладів, що забезпечуватимуть в необхідній мірі контрольований обіг сільськогосподарських земель як об'єкту купівлі-продажу в межах ринкових відносин, оренду, концесію природних об'єктів як професійні агенти, що діятимуть на основі механізмів публічно-приватного партнерства.

Як підсумок, необхідно відзначити, що у новітній системі господарювання має докорінно змінитися роль державних органів управління природокористуванням Міністерства екології та природних ресурсів України, державних агентств з управління відповідними природними ресурсами (Держгеонадр, Держгеокадастру, Держлісагенства, Держводагенства тощо). Так, у процесі євроінтеграційних перетворень за ними має залишитися більше облікових, наглядових і регулюючих функцій, в той час, коли територіальним громадам у процесі децентралізації, деволуції та делегування повноважень можливо передати значну частину повноважень дозвільного, розпорядного та контрольного (громадські організації) характеру. Може також помітно зменшитися питома вага природних ресурсів державного значення у природному багатстві країни шляхом передачі їх у користування й розпорядження територіальним громадам.

В децентралізованій системі управління природокористуванням європейського типу також значним чином має трансформуватися і роль територіальних громад, які мають стати кінцевим бенефіціаром від залучення природних активів у господарський обіг в той час, коли багато

управлінських функцій, у першу чергу в частині організації, планування і прямого забезпечення використання природних ресурсів перейде до суб'єктів структурного та проектного управління природокористуванням. Помітною стане також роль громадян, які через новостворені сучасні інтерактивні системи нагляду за використанням та охороною природних ресурсів набудуть прав прямого контролю за використанням природних багатств території, це також значним чином має вплинути на екологічну свідомість суспільства. Позитивним аспектом є при цьому те, що подібні ініціативи, зважаючи на високі соціальні, екологічні та економічні ефекти отримуватимуть пряму підтримку інвесторів з Євросоюзу, зважаючи на докорінне підвищення рівня відповідальності природокористувачів за рахунок запропонованих сучасних механізмів структурних перетворень у використання природних ресурсів за участю місцевих громад.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Визначено, що у новітніх та перспективних умовах господарювання мають бути докорінно змінені підходи до управління природними ресурсами з переходом до управління природними активами, основною ознакою котрих є їх економічна віддача, що характеризує актуальний або потенційний отримуваний дохід від залучення ресурсу в економічні відносини для суб'єктів господарювання.

Окреслено основні напрями трансформації діючої структури управління природними ресурсами територіальних громад в умовах євроінтеграційних процесів, які мають забезпечити формування на основі місцевих природно-ресурсних комплексів повноцінних природних активів і включають у себе:

- ідентифікацію прав власності на природні об'єкти як ресурси, що знаходяться на території місцевих громад згідно до ідентифікованих щодо них у достатній і необхідній кількості прав із загального спектру правомочностей, включаючи основні праві щодо володіння, користування, розпорядження тощо з умовою дотримання конституційного права власності на природні ресурси українського народу шляхом створення на рівні територіальних громад та їх об'єднань публічно-правового інституту муніципалітету, як дієвого представника інтересів і розпорядника природними ресурсами громади.

- капіталізацію природних ресурсів шляхом їх повноцінного залучення як активів до господарського обігу через підприємницьку діяльність

з наступним перерозподілом отриманих доходів через фінансово-економічні механізми бюджетного вирівнювання та фіскального наповнення бюджетів різних рівнів з можливим розширенням податкової бази системи бюджетного вирівнювання,

- перегляд та удосконалення діючих методик нарахування рентних платежів для ефективного вилучення природної ренти на користь бюджетів, розширення бази та переліку місцевих податків, запровадження квазіподаткових та парафіскальних платежів з відповідними структурними перетвореннями в системі управління природними ресурсами та змінами законодавчої бази в частині розвитку системи платного природокористування, включаючи облік та вилучення на суспільні потреби екологічної ренти;

- інституціонально-логістичні перетворення в сфері використання природних активів у напрямі розвитку схем структурного управління ними, що передбачатиме широке запровадження використання природних ресурсів на основі договорів концесії із законодавчим розширен-

ням повноважень територіальних громад та розвитком системи спеціалізовано-виокремленого управління використанням природних активів шляхом створення територіальних корпорацій з управління природними ресурсами з визначенням типового порядку та механізму їх створення за участю територіальної громади для реалізації інвестиційних проектів, які передбачають залучення природних ресурсів у господарський обіг на основі Закону України про державно-приватне партнерство;

- зміну роль державних органів управління природокористуванням з делегуванням відповідної частини повноважень дозвільного, розпорядного та контрольного характеру територіальним громадам та трансформацією ролі територіальних громад з користувача природними ресурсами на кінцевого бенефіціара від залучення природних активів у господарський обіг з передачею управлінських функцій в частині організації, планування і забезпечення використання природних ресурсів до суб'єктів структурного та проектного управління природокористуванням.

Список літератури:

1. Минц А.А. Экономическая оценка естественных ресурсов. – М.: Мысль, 1972. – 303 с.
2. Комплексна економічна оцінка природних ресурсів / [за заг. ред. д.е.н., проф., акад. НААН України М.А. Хвесика]. – К.: ДУ ІЕПСП НАН України, 2013. – 264 с.
3. Honore A. M. Ownership. // Oxford essays in jurisprudence. Ed. by A.W. Quest, Oxford, 1961. – P. 112-128.

НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ В ПАРАДИГМЕ ФИНАНСОМИКИ

Определена необходимость изменения подходов к управлению природными ресурсами с переходом к перспективному управлению природными активами, основным признаком которых является отдача от привлечения ресурса в экономические отношения. В пределах общей парадигмы финансовики очерчены основные направления трансформации структуры управления природными ресурсами территориальных общин, которые включают в себя, идентификацию прав собственности на природные объекты, капитализацию природных ресурсов путем их полноценного вовлечения, как активов, в хозяйственный оборот через предпринимательскую деятельность, развитие схем структурно-проектного управления природными активами и смена роли государственных органов управления природопользованием с делегированием соответствующей части полномочий разрешительного, распорядительного и контрольного характера территориальным общинам.

Ключевые слова: муниципальное управление, природные активы, проектный подход, финансовика.

DIRECTIONS OF TRANSFORMATION OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF NATURAL RESOURCES IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION OF POWER IN THE PARADIGM OF FINANCIER

The need to change approaches to the management of natural resources with the transition to the perspective management of natural assets, the main feature of which is the return from resource attraction in economic relations, is determined., the main directions of the transformation of the management structure of natural resources of territorial communities are outlined within the general financial paradigm. They include identification of property rights to natural objects, capitalization of natural resources through their full involvement as assets into economic circulation through entrepreneurial activity, development of structural and project management schemes уа natural assets and change the role of state environmental management with the delegation of part of the permissive, administrative and control powers to the territorial communities.

Key words: *municipal government, natural assets, project input, finansomic.*

7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 304:331.3

Дяконенко О.І.

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

Петровська І.О.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ В СФЕРІ ОПЛАТИ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Розкрито соціальні стандарти в сфері оплати праці та динаміку їх формування і використання в Україні. Обґрунтовано сутність соціальних стандартів, основні суб'єкти та їхні завдання у сфері оплати праці, а також площини системи соціальних стандартів з виділенням сфери стандартизації прав та нормативізації соціальних стандартів. Розглянуто недоліки вітчизняної системи соціальних стандартів в сфері оплати праці порівняно з відповідними міжнародними показниками.

Ключові слова: соціальні стандарти, соціальні нормативи, соціальні гарантії, мінімальна заробітна плата, мінімальний посадовий оклад, індексація зарплати.

Постановка проблеми. Соціальні стандарти в сфері оплати праці – важелі соціальної політики, значущість яких у суспільному розвитку країни постійно зростає, що обумовлено їхньою здатністю формувати підґрунтя для забезпечення конституційного права громадян на достатній рівень доходу, рівного доступу до суспільних благ та послуг, ліквідації глибокого розшарування суспільства, «підтягування» малозабезпечених верств населення до рівня середнього класу. Наразі державні інституції та міжнародна спільнота активізували свої зусилля у напрямі підвищення ефективності системи соціальних стандартів, що є цілком закономірним з огляду на всезростаючу роль соціальної політики у розвитку економіки, покращенні життєдіяльності населення і безпеці країни.

Низька ефективність системи соціальних стандартів в сфері оплати праці України, недотримання конституційно гарантованих нормативів соціальних стандартів через брак фінансових ресурсів звужують значимість соціальних стандартів як потужного регулятора рівня життя населення. Внаслідок неефективної державної політики у цій сфері, в тому числі через недостатнє теоретико-методологічне дослідження системи соціальних

стандартів, падає рівень матеріального і духовного благополуччя населення. Це актуалізує потребу у підвищенні ефективності вітчизняних наукових розробок щодо системи соціальних стандартів в сфері оплати праці, яка наразі формується і реалізується в умовах загострення соціальних проблем та посилення економічних обмежень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні дослідники неодноразово акцентували увагу на проблематиці соціальних стандартів у сфері оплати праці. Серед зарубіжних вчених дослідження з цього напрямку здійснювали А. Анкер, Л.А. Беррі, Д. Бесконд, Р. Готестам, Дж. Ріттер, М.М. Ренкас, вітчизняних – Н.П. Баранова, С.Г. Батажок, О.В. Більська, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, В.О. Мандибура, Т.В. Перегудова, Т.В. Новікова, М.М. Шумило та ін. Зокрема, Т.В. Перегудова досліджувала соціальні стандарти гідної оплати праці та їх дотримання в Україні [1], М.М. Шумило – міжнародні стандарти у сфері оплати праці [2], О.В. Більська – відповідність соціальних стандартів вимогам імператива соціалізації економіки [3].

Мета статті полягає у теоретико-методологічній та аналітичній оцінці соціальних стандартів в

сфері оплати праці України та виявленні недоліків у їх формуванні та реалізації.

Виклад основного матеріалу. В Україні процес формування системи державних соціальних стандартів активізувався з прийняттям Законів України «Про прожитковий мінімум» (№ 966-XIV від 15.07.1999 р.) і «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» (№ 2017-III від 05.10.2000 р.) [4, 5]. У 2002 році відповідно до статті 27 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» було затверджено «Державний класифікатор соціальних стандартів і нормативів» (№ 293 від 17.06.2002 р.) з метою законодавчого встановлення найважливіших державних соціальних стандартів і забезпечення визначених Конституцією України соціальних прав та гарантій достатнього життєвого рівня населення країни [6]. Окрім зазначених, до нормативно-правових актів, що регулюють систему соціальних стандартів у сфері оплати праці України, належать: Кодекс Законів про працю (№ 322-VIII від 10.12.1971 р.), Закон України «Про оплату праці» (№ 108/95-ВР від 24.03.1995 р.), «Про колективні договори і угоди» (№ 3356-XII від 01.07.1993 р.), постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати» (№ 100 від 08.02.1995 р.), Конвенції МОП, Європейська соціальна хартія, рекомендації ЮНЕСКО, ЮНІСЕФ тощо.

Огляд літературних джерел з досліджуваної проблеми показав, що більшість авторів притримується визначення, закріпленого в Законі України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», вважаючи, що соціальний стандарт – це «встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій» [5]. Тобто, їм притаманне розуміння соціального стандарту через призму категорії «норма», а в деяких визначеннях спостерігається навіть ототожнення цих категорій. На нашу думку, термін «стандарт» має ширше значення, оскільки охоплює не лише статистичні, а й організаційні, методичні аспекти. Відповідно, і його цільове призначення ширше та спрямоване на організацію сфери оплати праці, регламентацію її окремих елементів, обґрунтування основних правил, вимог, принципів та правових засобів. Наразі норма – є формою, яка закріплює стандарт. Похідним від неї є термін «норматив», що представляє собою встановлену конкретизовану міру, чітко

кількісно та якісно визначену. У сфері оплати праці нормативні значення соціальних стандартів, як комплекс кількісно-якісних соціальних норм, покликані оптимізувати забезпеченість населення фінансовими ресурсами для задоволення своїх потреб в матеріальних благах та послугах, підвищити ефективність системи оплати праці до рівня передових світових практик, підтримувати достатній життєвий рівень населення та купівельної спроможності його грошових доходів.

Соціальні стандарти у сфері оплати праці, зазвичай, засновані на консенсусі шляхом обговорення між суб'єктами. Основними суб'єктами соціальної стандартизації у сфері оплати праці є державні та місцеві органи влади, роботодавці та їхні об'єднання, наймані працівники та професійні спілки, громадські об'єднання, міжнародні організації тощо. Вони визначають основні завдання соціальної стандартизації у сфері оплати праці, які полягають у:

- забезпеченні конституційного права громадян на достатній рівень доходу;
- встановленні мінімальних соціальних стандартів (мінімальна заробітна плата, мінімальний рівень погодинної зарплати, мінімальний посадовий оклад (тарифна ставка), неоподатковуваний мінімум громадян);
- забезпеченні оптимальної диференціації оплати праці у регіональному, галузевому, професійному, віковому, гендерному розрізах;
- корегуванні частки оплати праці у структурі ВВП, тіньових доходів – у загальних доходах населення, заробітної плати – у грошових доходах населення, тарифної ставки – у заробітній платі;
- індексації грошових доходів населення в залежності від індексу інфляції;
- своєчасності виплати зарплати та встановленні відповідальності за затримку у її виплаті.

Отже, *соціальний стандарт* – змінна величина, що визначається за врахування об'єктивних закономірностей розвитку суспільства, потреб та можливостей суб'єктів соціально-трудоких відносин, і встановлюється задля досягнення оптимального ступеня впорядкованості в забезпеченні соціальних прав та гарантій населення в сфері оплати праці. Складність та змістовність цієї категорії вимагає досліджувати її у двох площинах:

1) *стандартизація прав*, що сприяють реалізації соціальних стандартів у сфері оплати праці та забезпечують гарантований Конституцією України достатній рівень доходу її громадянам (рис. 1). Стандартизація прав у сфері оплати праці відбувається за виконання низки нормативно-

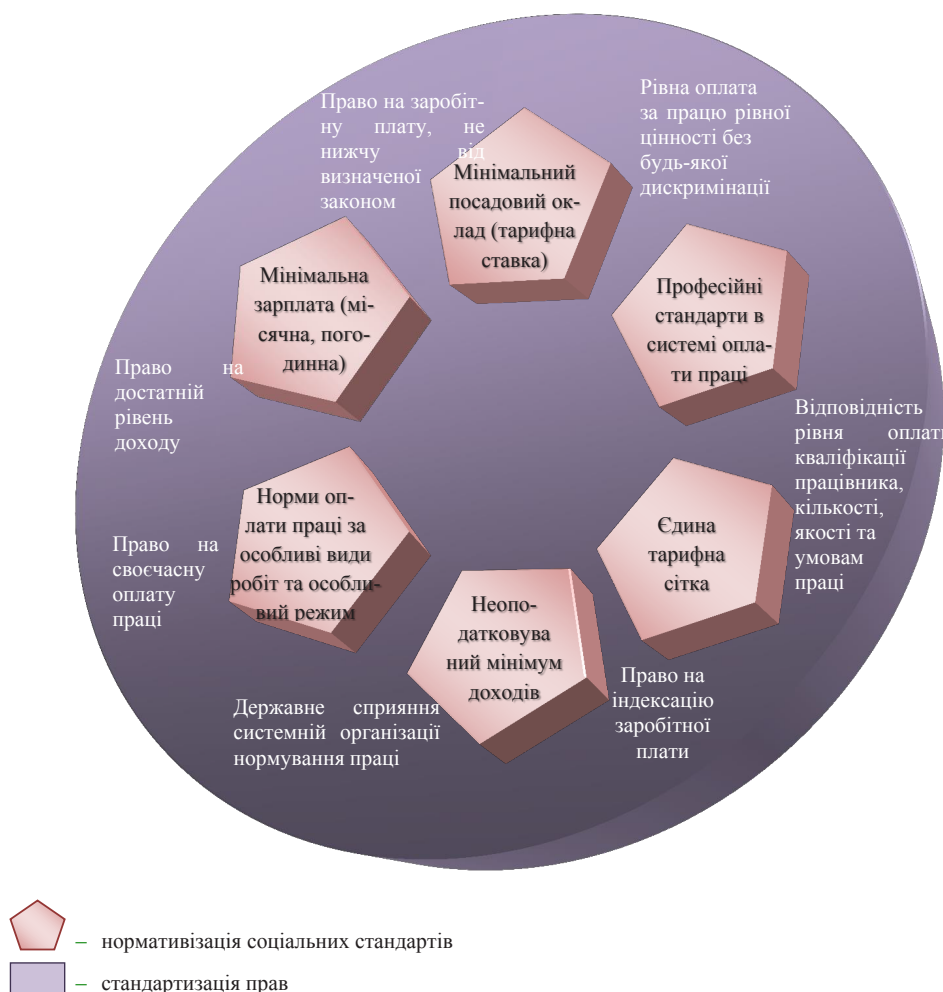


Рис. 1. Площини соціальних стандартів у сфері оплати праці України

правових документів, що декларують право громадян України на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом, рівну оплату за працю рівної цінності без будь-якої дискримінації, індексацію заробітної плати, відповідність рівня оплати праці кваліфікації працівника тощо;

2) *нормативізація соціальних стандартів* – кількісно-якісна стандартизація у сфері оплати праці, що визначається за врахування об'єктивних закономірностей розвитку суспільства, потреб та можливостей суб'єктів соціально-трудових відносин та забезпечує оптимальний рівень задоволення їхніх потреб (рис. 2).

В Україні соціальні стандарти в сфері оплати праці декларують встановлення таких нормативів як мінімальна заробітна плата, мінімальний рівень погодинної зарплати, мінімальний посадовий оклад (тарифна ставка), співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати, питома вага тарифної ставки в середній зарплаті та ін. Серед них вагоме місце посідає мінімальна заробітна

плата (МЗП), що є законодавчо встановленою мінімальною межею оплати праці у розрахунку на місяць (годину).

Впродовж 2000-2016 рр. розмір МЗП не перевищував прожитковий мінімум для працездатних осіб, а в період до 2009 р. був навіть меншим, знизившись до 35,6 % від розміру прожиткового мінімуму у 2001 р. (рис. 3). Недотримання вимоги щодо розміру МЗП спричинило погіршення показників відтворення робочої сили працюючого населення до рівня нижчого за фізіологічний мінімум. Для вирішення цієї проблеми у 2007 р. на законодавчому рівні було підкреслено обов'язковість дотримання вимоги щодо розміру МЗП, який не може бути нижчим за прожитковий мінімум, і завдяки цьому у 2009 р. – вперше за роки незалежності – величина МЗП зрівнялась з прожитковим мінімумом для працездатних осіб, склавши 744 грн.

Спроба осучаснення МЗП, доведення її до реального рівня була зроблена з прийняттям

Нормативні значення соціальних стандартів	Мінімальна зарплата на одну особу в місяць	не нижча за прожитковий мінімум для працездатних осіб
	Мінімальний рівень погодинної зарплати	не менше 3 доларів США
	Мінімальний посадовий оклад (тарифна ставка)	не нижчий за прожитковий мінімум для працездатних осіб
	Співвідношення прожиткового мінімуму для працездатних осіб ($SMin$) й мінімальної зарплати ($MinW$)	$\frac{MinW}{SMin} \geq 1$
	Співвідношення мінімальної і середньої зарплати (AW)	не більше ніж 1 : 3 ; $\frac{MinW}{AW} \rightarrow [40\%, 68\%]$
	Співвідношення модальної ($ModW$) і середньої зарплати	$ModW \rightarrow AW$, $\frac{MinW}{ModW} \rightarrow [40\%, 68\%]$
	Частка тарифної ставки в середній зарплаті	85 – 90 %
	Частка зарплати в структурі сукупних доходів населення	65 – 85 %
	Норми оплати праці за особливі види робіт та особливий режим	

Рис. 2. Нормативні значення соціальних стандартів у сфері оплати праці

Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік», відповідно до якого розмір щомісячної мінімальної заробітної плати в Україні з 1 січня 2017 р. зріс до 3200 грн. [7]. Такий розмір МЗП дав можливість зайнятому населенню країни витратити на добу 103,22 грн, що в 1,5 рази менше за поріг бідності (5,8 дол.), затверджений Світовим банком для України [8].

Міжнародні порівняння соціальних стандартів засвідчують суттєве відставання вітчизняної величини МЗП від світових показників. На 1 січня 2017 р. відставання України за розміром МЗП від Польщі склало 8,0 разів, Естонії – 5,9, Литви – 5,7, Латвії – 5,0, Болгарії – 4,6 рази, що вказує на розвинуту в них систему соціального забезпечення та пояснюється відмінністю у рівнях цін, величині ВВП, рівні корупції. У міжнародній практиці мінімальна заробітна плата використовується переважно як захист найбільш уразливих працівників та засіб скорочення нерівності в оплаті праці, тож супроводжується незначним зростанням заробіт-

ної плати серед низькооплачуваних працівників, практично не охоплюючи високооплачуваних.

У погодинному еквіваленті мінімальну заробітну плату було збільшено до 19,34 грн за відпрацьовану годину, що в 3,5 рази більше, порівняно з 2010 р. – роком законодавчого запровадження цього соціального стандарту в Україні [9; 10]. Впродовж 2010-2016 рр. розмір мінімальної погодинної зарплати варіював незначно (середньорічне зростання становило 9,8 %), вповні відповідаючи темпам зростання мінімальної оплати праці та показникам середньомісячної норми тривалості робочого часу, які лежать в основі розрахунку погодинної мінімалки. Двократне зростання у 2017 р. не покращило її становища на міжнародному рівні з огляду на чотириразове відставання від соціального нормативу, встановленого ООН (3 дол. США), майже чотириразового – від показника мінімальної погодинної зарплати у Польщі, 4,3 – Естонії, 3,4 – Литви та Латвії. Відставання вітчизняних соціальних стандартів обумовлено, з

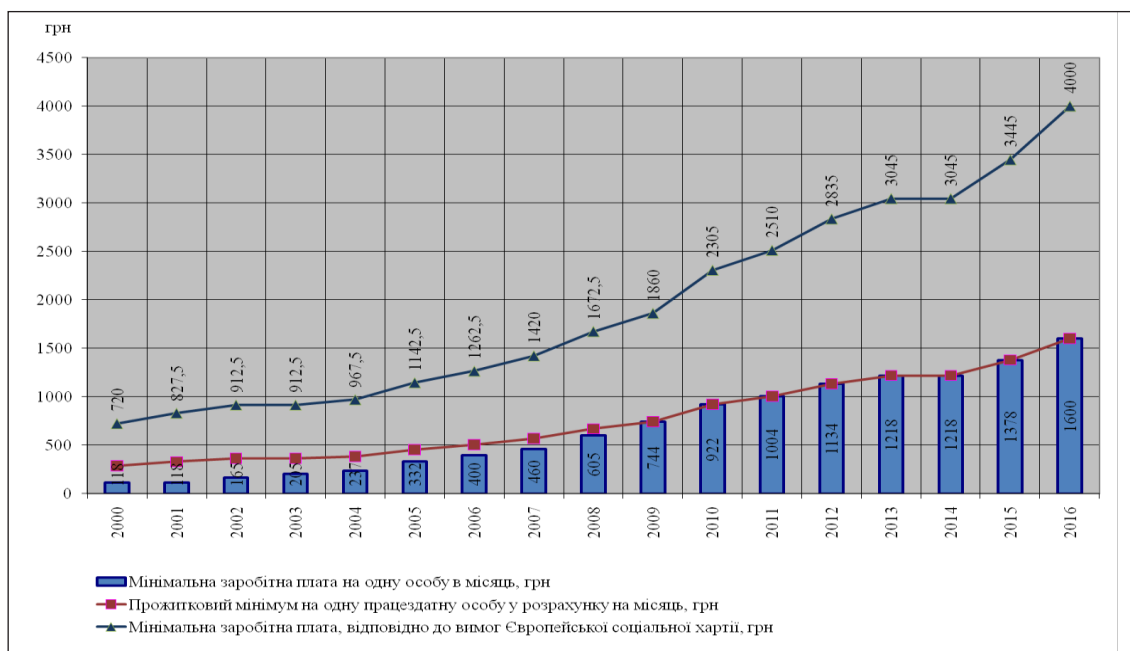


Рис. 3. Мінімальна зарплатна плата та прожитковий мінімум в Україні, 2000-2016 рр., станом на грудень відповідного року

одного боку, низькою продуктивністю праці, технологічною відсталістю та ресурсовитратністю виробництва, низьким рівнем доданої вартості у створеній продукції, а з іншого – неефективністю соціального діалогу суб’єктів соціально-трудових відносин.

Одним з важливих соціальних стандартів в сфері оплати праці є співвідношення мінімальної та середньої зарплатної плати, яке за рекомендаціями МОП має знаходитись в межах 40-68 %, а за вимогами ЄС – зберігатись на рівні 1 : 3 [11; 12]. В Україні відставання від стандарту МОП у 2016 р. становило 9,1 в.п., знизившись до найнижчого за 2000-2016 рр. значення – 30,9 %, та супроводжувалось зростанням розриву в оплаті праці між низько- та високооплачуваними працівниками. Завдяки підвищенню мінімальної зарплатної плати вдвічі вже в січні 2017 р. співвідношення між МЗП і середньою зарплатою зросло до 53,3 %. У регіональному розрізі це співвідношення варіювало від 34,4 у м. Києві до 69,0 % у Тернопільській області. Усі регіони країни (окрім м. Києва) не відповідали за цим показником соціальним нормативам Європейського Союзу, зберігаючи співвідношення на рівні 1 : 1,7, що є свідченням низького життєвого рівня населення та високих обсягів тіньової оплати праці. В той же час, дослідження міжнародного досвіду дає підстави стверджувати, що при зростанні співвідношення МЗП і середньомісячної зарплати до

60,8-69,0 %, що спостерігається у 15 з 25 регіонів України, виплати в «конвертах» можуть зрости. За результатами досліджень Міжамериканського банку у країнах, в яких співвідношення МЗП і середньої зарплати сягало 60 % і більше, рівень порушень положень МЗП зростав більше ніж на 35 % [13]. Наразі уряд України, з метою усунення подібних негативних наслідків, задіяв ряд заходів: залишено величину мінімального розміру посадового окладу (тарифної ставки) на рівні 1600 грн., дозволено включати ряд доплат і надбавок при забезпеченні розміру МЗП; законодавчо прирівнено кваліфіковану й некваліфіковану працю, змінивши визначення сутності МЗП. Крім того, з січня 2017 р. в тарифній системі оплати праці мінімальна зарплатна плата не може застосовуватись як розрахункова величина для визначення посадових окладів і зарплати, в т. ч. і в колективних договорах. На зміну МЗП Законом України від 06.12.2016 № 1774-VIII впроваджено термін «мінімальний посадовий оклад» як мінімальна межа оплати праці. В основі визначення його розміру, як і тарифної ставки працівника 1-го тарифного розряду, лежить прожитковий мінімум для працездатних осіб (1600 грн), який вдвічі менший за МЗП. Занижений мінімальний посадовий оклад, спільно з низькою питомою вагою тарифної частини у складі зарплатної плати (соціальний стандарт – 85-90 [14]), вузьким діапазоном тарифних сіток, уповільненим зростанням тарифних

коефіцієнтів суттєво знижують рівень заробітної плати та фінансову зацікавленість працівників у продуктивній праці.

Згідно Закону України «Про індексацію грошових доходів населення» (№ 1282-ХІІ від 03.07.1991 р.) [15] та Порядку проведення індексації грошових доходів населення (№ 1078 від 17.07.2003) [16], громадяни України мають право на індексацію заробітної плати, підвищення рівня реального змісту зарплати та перегляду мінімальної заробітної плати, залежно від індексу споживчих цін. В разі високої інфляції та несвоєчасної виплати, заробітна плата індексується задля підтримання на достатньому рівні купівельної спроможності громадян.

Беззаперечним є факт суттєвого відставання індексації зарплати внаслідок заниження індексу споживчих цін. Офіційно визначена вартість та наповнення споживчого кошика працюючого українця наразі не відповідає фактичному споживанню, погіршуючи ефективність дії індексації, як соціального стандарту. В Україні впродовж 2000-2016 рр. співвідношення темпів зростання номінальної та реальної заробітної плати характеризувалось значною розбалансованістю: співвідношення цих показників варіювало в межах від -0,3 у 2013 р. до 40,7 в.п. у 2015 р. (рис. 4). Критичними для зайнятого

населення стали 2015, 2000 та 2008 роки – періоди економічної та політичної нестабільності, в які співвідношення темпів зростання номіналь-

ної та реальної заробітної плати сягнуло, відповідно 40,7; 30,5 та 27,4 в.п. і свідчать про суттєвий інфляційний скачок. Це негативно позначалось на купівельній спроможності населення і змушувало уряд вдаватися до підвищення мінімальних соціальних стандартів, що яскраво прослідковується у 2016 р., коли реальну зарплату було підвищено на 9,0 % (номінальну – на 23,6 %), після найнижчого її падіння за аналізований період – на 20,2 % у 2015 р.

Висновки. Соціальні стандарти в сфері оплати праці – важлива складова соціальної політики, що формує підґрунтя для забезпечення конституційного права громадян на достатній рівень доходу. Їх величина зазвичай відповідає особливостям розвитку країни та її можливостям забезпечити матеріальні і духовні потреби населення.

Соціальні стандарти в сфері оплати праці є змінними величинами, що визначаються за врахування об'єктивних закономірностей розвитку суспільства, потреб та можливостей суб'єктів соціально-трудових відносин, і встановлюються задля досягнення оптимального ступеня впорядкованості в забезпеченні соціальних прав та гарантій населення в сфері оплати праці. З огляду на складність та змістовність цієї категорії доцільно розглядати соціальні стандарти у двох площинах: стандартизація прав, що сприяють реалізації соціальних стандартів у сфері оплати праці та забезпечують гарантований Конституцією України достатній рівень доходу її громадянам, і

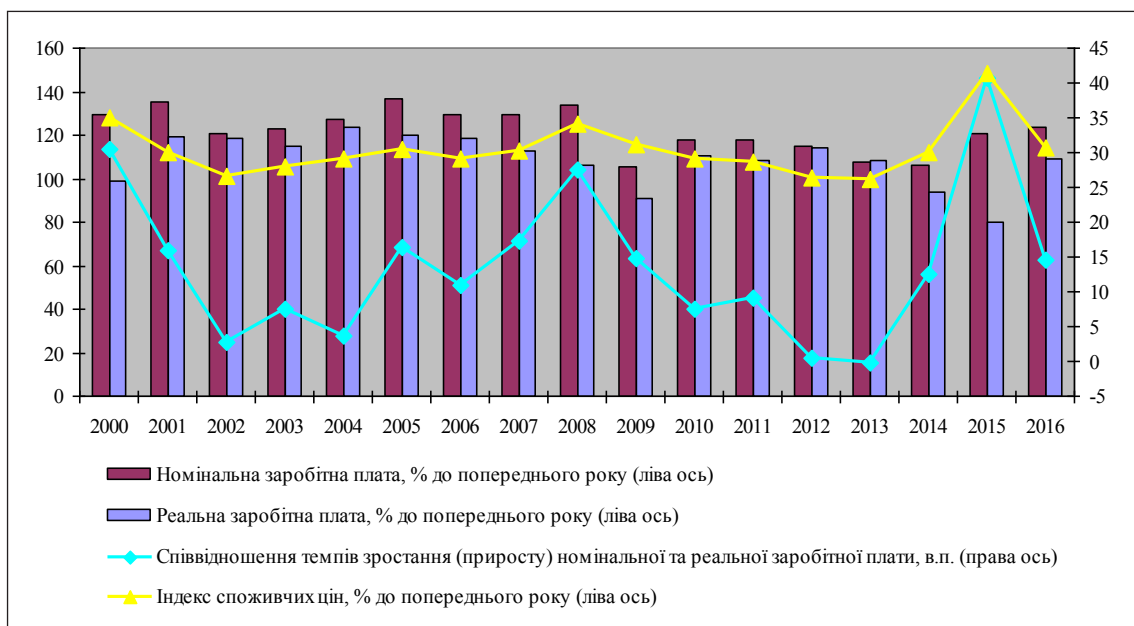


Рис. 4. Динаміка заробітної плати та індексу споживчих цін в Україні, 2000-2016 рр.

Джерело: [17, с. 8-9; 18]

яка відбувається за виконання низки нормативно-правових документів, що декларують право громадян України на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом, рівну оплаті за працю рівної цінності без будь-якої дискримінації, індексацію заробітної плати, відповідність рівня оплати праці кваліфікації працівника тощо; нормативізація соціальних стандартів – кількісно-якісна стандартизація у сфері оплати праці, що визначається за врахування об'єктивних закономірностей розвитку суспільства, потреб та можливостей суб'єктів соціально-трудова відносин та забезпечує оптимальний рівень задоволення їхніх потреб.

Дослідження сучасних соціальних стандартів в сфері оплати праці в Україні засвідчило, що в їх основі знаходяться переважно соціальні мінімуми, а їх штучне заниження призвело до непри-

пустимо низьких показників життєвого рівня населення країни; порівняння вітчизняних соціальних стандартів та їх нормативних значень з міжнародними аналогами засвідчило їх суттєве відставання внаслідок відсутності потужного економічного підґрунтя для підвищення соціальних стандартів та неефективності соціального діалогу суб'єктів соціально-трудова відносин.

Перспективні дослідження у цьому напрямі мають бути пов'язані з поглибленням теоретико-методологічних та методичних засад оцінки системи соціальних стандартів в сфері оплати праці з огляду на гостру необхідність формування підґрунтя для забезпечення конституційного права громадян на достатній рівень доходу, рівного доступу до суспільних благ та послуг та зменшення розшарування суспільства.

Список літератури:

1. Перегудова Т. Соціальні стандарти гідної оплати праці та їх дотримання в Україні / Т. Перегудова // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 2. – С. 35-40.
2. Шумило М. М. Міжнародні стандарти в сфері соціального захисту / М. М. Шумило // Університетські наукові записки. – 2012. – № 3. – С. 243-249.
3. Бильская О. В. Оценка соответствия социальных стандартов требованиям императива социализации экономики / О. В. Бильская // Евразийский Союз Ученых : Экономические науки. – 2014. – № 9. – Часть 6. – С. 35-40.
4. Про прожитковий мінімум [Електронний ресурс] : Закон України від 15.07.1999 р. № 966-XIV / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main/966-14>. – Назва з екрана.
5. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії [Електронний ресурс] : Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>. – Назва з екрана.
6. Державний класифікатор соціальних стандартів і нормативів [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 17.06.2002 р. № 293 / Міністерство праці та соціальної політики України. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/basepe/ua-xmwxwr/index.htm>. – Назва з екрана.
7. Про Державний бюджет України на 2017 рік [Електронний ресурс] : Закон України від 22.12.2016 № 1801-VIII. / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>. – Назва з екрана.
8. Огляд. Україна [Електронний ресурс] / Worldbank. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine/overview>. – Назва з екрана.
9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України стосовно погодинної оплати праці [Електронний ресурс] : Закон України від 25.06.2009 № 1574-VI / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1574-17>. – Назва з екрана.
10. Про визначення та застосування мінімальної заробітної плати в погодинному розмірі [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 5.05.2010 р. № 330 / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/330-2010-%D0%BF>. – Назва з екрана.
11. Свєрдлова Ю.О. Забезпечення соціальних стандартів добробуту в Європейському Союзі [Електронний ресурс] / Ю.О. Свєрдлова. – Режим доступу : rnl.nau.edu.ua/index.php/SR/article/vienfile/7113/7958. – Назва з екрану.
12. Шевченко О. Проблеми досягнення європейських соціальних стандартів в Україні [Електронний ресурс] / О. Шевченко. – Режим доступу : sophus.at.ua/publ/2014_11_25_Lviv/sekcija_1_2014_11_25/problemi_dosjagnennja_evropejskikh_socialnikh_standartiv_v_ukrajini/67-1-0-1100. – Назва з екрану.
13. Plyash O. I. Labour market regulation tools and instruments for the border districts of the western regions of Ukraine / Olha Plyash // Journal of European Economy. – 2014. – Vol. 13. – № 1. – P. 52-68.
14. Череп А. В. Необхідність формування механізму мотивації праці на підприємствах / А. В. Череп // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №3(141). – С. 134-148.

15. Про індексацію грошових доходів населення [Електронний ресурс] : Закону України від 03.07.1991 р. № 1282-ХІІ / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1282-12>.
16. Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 17.07.2003 № 1078 / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1078-2003-%D0%BF>.
17. Индексы споживчих цін за 2016 рік : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 176 с.
18. Праця України 2016 : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 234 с.

СОЦИАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ В СФЕРЕ ОПЛАТЫ ТРУДА УКРАИНЫ

Раскрыто социальные стандарты в сфере оплаты труда и динамику их формирования и использования в Украине. Обоснованно сущность социальных стандартов, основные субъекты и их задачи в сфере оплаты труда, а также плоскости системы социальных стандартов с выделением сферы стандартизации прав и нормативизации социальных стандартов. Рассмотрены недостатки отечественной системы социальных стандартов в сфере оплаты труда по сравнению с соответствующими международными показателями.

Ключевые слова: социальные стандарты, социальные нормы, социальные гарантии, минимальная заработная плата, минимальный должностной оклад, индексация зарплат.

SOCIAL STANDARDS IN THE FIELD OF PAYMENT OF LABOR OF UKRAINE

The social standards in the field of remuneration and the dynamics of their formation and use in Ukraine are revealed. The essence of social standards, the main subjects and their tasks in the field of labor remuneration, as well as the plane of the system of social standards with the allocation of the sphere of standardization of rights and standardization of social standards are substantiated. The disadvantages of the domestic system of social standards in the field of remuneration are considered in comparison with the corresponding international indicators.

Key words: social standards, social norms, social guarantees, minimum wages, minimum salary, wage indexation.

8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.02

Курінна О.В.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У статті висвітлено сутність фінансової політики держави, принципи її реалізації. Охарактеризовано основні види державної фінансової політики. Розглянуто необхідність проведення виваженої фінансової політики та актуальні проблеми її реалізації. За результатами дослідження визначено, що в умовах фінансової нестабільності існує необхідність удосконалення фінансової політики держави з метою підвищення її ефективності та зміцнення в сучасних умовах.

Ключові слова: фінансова політика, фінансові ресурси, фінансовий механізм, бюджетна політика, податкова політика, грошово-кредитна політика, державний борг.

Постановка проблеми. На сучасному етапі держава виконує ряд функцій, загальне призначення яких зводиться до побудови й ефективного управління суспільством. При цьому ступінь виконання функцій державою, будь то соціальна, економічна, охоронна чи будь-яка інша, багато в чому обумовлена наявністю для цього необхідних фінансових ресурсів.

Формування фінансових ресурсів держави – це складна комплексна діяльність різних органів, структур, що здійснюється в рамках проведеної фінансової політики, яка включає наявність відповідних ідей, планів, концепцій, що знаходять реальне втілення в їх практичних діях. З огляду на це, стан фінансової системи країни, її можливості щодо забезпечення економічного зростання виступають прямим відображенням фінансової політики, що проводиться державою. Дане положення свідчить про те, що фінансова політика – це категорія, стан якої визначається такими критеріями, як розумність, доцільність, ефективність. Дотримання цих критеріїв при реалізації державою фінансової політики означає, що вона науково обґрунтована.

Проведення виваженої фінансової політики набуває ще більш фундаментального сенсу для збереження стабільності держав у зв'язку зі світовою кризою, глобальні наслідки якої ще не до кінця визначені і продовжують негативно відображатись на соціально-економічному розвитку

більшості країн, в тому числі їх здатності своєчасно погашати боргові зобов'язання.

В Україні в умовах перманентної нестійкості банківської системи, нестабільності цін на основні експортні товари, постійних змін податкового законодавства, зниження обсягів інвестицій та посилення у зв'язку з цим конкуренції з приводу їх залучення стає ще більш актуальним удосконалення всієї фінансової політики держави, включаючи бюджетну, монетарну, податкову, митну та інші її складові.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та реалізації державної фінансової політики розглядалися в роботах багатьох вчених. Зокрема, теоретичні та методологічні основи формування фінансової політики держави були закладені класиками економічної науки К. Марксом, А. Смітом, а також іншими видатними зарубіжними вченими-економістами, такими, як Д.М. Кейнс, Д. Лукас, Р. Солоу, М. Фрідман, Й. Шумпетер, Д. Юм.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних засад формування і реалізації державної фінансової політики зробили вітчизняні вчені: І. Адаменко, О. Василик, В. Геєць, В. Грушко, С. Задворних, І. Запатріна, О. Кириленко, М. Крупка, І. Лютий, В. Опарін, К. Павлюк, О. Романенко, В. Савчук, Н. Танклевська, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та інші.

Разом з тим, незважаючи на значну кількість проведених досліджень, а також, враховуючи гостроту проблем, пов'язаних з посиленням дисбалансу економічного розвитку в Україні, ряд питань щодо удосконалення інструментів реалізації фінансової політики держави залишаються дискусійними, що й потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає у висвітленні сутності та тенденцій фінансової політики держави, а також визначенні заходів щодо удосконалення інструментів результативної реалізації державної фінансової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір раціональної фінансової політики й ефективна її реалізація багато в чому визначають ступінь успішності будь-якої державної політики. Від неї суттєво залежать можливості досягнення поставлених цілей і завдань як у внутрішній (економічній та соціальній), так і в зовнішній політиці всіх країн.

Головна мета фінансової політики держави повинна полягати у створенні макроекономічної рівноваги і створенні умов для стійкого економічного зростання, наслідком чого є якісний ріст ВВП і підвищення рівня життя населення. У зв'язку з цим слід відмітити, що ці умови при реалізації фінансової політики, особливо на регіональному рівні, в Україні не виконуються.

Фінансова політика відіграє важливу роль у розвитку продуктивних сил і раціональному їх розміщенні на території країни. Вона повинна сприяти забезпеченню фінансовими ресурсами цільових програм, зосередженню коштів на ключових напрямках розвитку економіки, стимулюванню зростання ефективності виробництва, підвищенню зацікавленості всіх регіонів у розвитку господарства, використанні місцевих сировинних ресурсів. Фінансова політика також повинна сприяти зміцненню і розвитку економічних зв'язків з розвиненими країнами світу, забезпечуючи умови для підвищення темпів зростання української національної економіки.

Аналізуючи існуючі підходи та уявлення про зміст поняття «фінансова політика», можна відмітити деякі її сутнісні риси:

1) в якості інструментів реалізації використовуються передбачені чинним законодавством бюджетні, податкові, грошово-кредитні та інші фінансові інструменти;

2) спрямована на регулювання процесів акумулювання, розподілу та використання фінансових ресурсів з метою вирішення державних задач;

3) відрізняється наявністю спеціально уповноважених державних органів, наділених владними повноваженнями у фінансовій сфері і забезпечених можливістю фінансового примусу;

4) залежить від економічних процесів, і, в той же час, впливає на їх функціонування;

5) здійснюється на основі чинних правових норм і залежить від різних політичних інститутів та утворень.

В структурному плані фінансова політика держави включає: суб'єкти та об'єкт фінансової політики, фінансовий механізм та цілі фінансової політики. Суб'єктом формування фінансової політики є держава в особі вищих органів управління та основних фінансових органів – Міністерства фінансів та Національного банку, а суб'єктами реалізації – фінансові органи та інститути. Під об'єктом фінансової політики держави слід розуміти сукупність фінансових відносин і фінансових ресурсів, що утворюють сфери і ланки фінансової системи країни.

Фінансова політика реалізується посередництвом фінансового механізму, який представляє собою частину господарського механізму і включає: сукупність організаційних форм фінансових відносин, порядок формування і використання централізованих фондів грошових коштів, методи фінансового планування, форми управління фінансами та фінансовою системою, фінансове законодавство [1].

До основних цілей фінансової політики держави, з нашої точки зору, слід віднести: забезпечення стабільного зростання економіки, результативне використання державних фінансів, забезпечення надійного та стійкого функціонування кредитного та фінансового ринку, організація регулювання та стимулювання економічних і соціальних процесів фінансовими методами, створення результативної і максимально ділової системи оперативного управління фінансами.

Вищевикладене дозволяє визначити сутність фінансової політики держави як здійснювану спеціально уповноваженими органами та інститутами діяльність, спрямовану на створення і реалізацію концепції, правового механізму з приводу найбільш ефективного формування, розподілу, використання фінансових ресурсів держави в цілях вирішення державних задач шляхом використання, головним чином, передбачених чинним законодавством бюджетних, податкових, грошових та інших фінансово-правових інструментів під безпосереднім впливом різних політичних сил.

Формуючи фінансову політику, держава конретизує головні напрями розвитку економіки країни, визначає загальний обсяг фінансових ресурсів, їх джерела і напрямки використання, розробляється механізм регулювання і стимулювання фінансовими методами соціально-економічних процесів. Тому фінансова політика є не просто складовою частиною, а центральним елементом економічної політики сучасної держави.

Основа фінансової політики – стратегічні спрямування, які визначають довгострокову і середньострокову перспективу використання фінансів і передбачає вирішення ключових завдань, що впливають із особливостей функціонування економіки та соціальної сфери країни. Одночасно з цим держава здійснює вибір поточних тактичних цілей і задач використання фінансових відносин. Усі ці заходи тісно взаємопов'язані між собою і взаємозалежні [2].

До завдань державної фінансової політики можна віднести: забезпечення умов для накопичення максимально можливих фінансових ресурсів, необхідних для досягнення економічного зростання; встановлення раціонального з точки зору держави розподілу та використання фінансових ресурсів, створення ефективної системи управління фінансами. У процесі проведення фінансової політики особливо важливо забезпечити її взаємозв'язки з іншими складовими елементами економічної політики – грошовою, кредитною, ціновою, податковою, бюджетною, інвестиційною.

Фінансова політика, як і будь-які осмислені дії, передбачає не тільки існування певних інерційних тенденцій, але й розробку та постійне оновлення її цілей та задач. Тому на перше місце серед основних принципів фінансової політики доцільно поставити цілеспрямованість.

На другому місці має бути правило, яке забезпечило б послідовність всіх дій при розробці та реалізації фінансової політики, щоб дотримувався встановлений алгоритм дій всіма учасниками цього процесу, щоб для зведення в єдине ціле існувала єдина методологія і методика розробки та реалізації фінансової політики на рівні держави – принцип плановості або послідовності.

Але такий план дій може бути створений лише на основі знань, накопичених за весь попередній час і з врахуванням набутого передового досвіду, тобто використовуючи науковий підхід. Іншими словами, слід застосовувати принцип науковості.

Згаданий принцип передбачає врахування всіх основних питань, які впливають чи можуть впли-

нути на сам процес розробки і реалізації політики, а також, відповідно, на те, які будуть отримані результати. Із цього випливає необхідність застосування принципу комплексності.

У нашій країні, яка розташована на великій території, існують практично всі види економічної діяльності, мають місце різні демографічні, географічні та кліматичні умови господарювання, тому із принципу комплексності випливає ще один дуже важливий принцип фінансової політики, який враховує всі ці аспекти, – принцип обов'язковості поєднання галузевих і територіальних інтересів. Без врахування цього принципу неминуче відбуватимуться перекося в розподілі фінансових засобів по регіонах, що призведе до економічної деградації одних і до економічного «перегріву» інших, включаючи більш високий рівень безробіття, зростання цін і тарифів на товари та послуги тощо.

При цьому, всі перераховані головні принципи повинні застосовуватися не тільки по відношенню до всієї фінансової політики держави, а й на всіх її етапах.

У широкому розумінні фінансова політика відображає усі сторони функціонування фінансів і охоплює бюджетну, податкову, грошово-кредитну (монетарну) політику та управління державним боргом. Саме ці види розкривають сутність фінансової політики держави.

Бюджетна політика – це діяльність щодо формування бюджету держави, його збалансування, розподіл бюджетних коштів тощо. Вона становить основу фінансової політики держави, оскільки визначає засади бюджетного устрою країни і побудови її бюджетної системи, а також організацію міжбюджетних відносин. Бюджетна політика, як інструмент державного регулювання економіки, забезпечує реалізацію функцій, покладених на державу суспільством:

- розвиток пріоритетних секторів економіки;
- забезпечення соціального захисту населення, підтримки соціальної сфери;
- безпека, національна оборона;
- підтримка державного апарату для правильного виконання ним своїх функцій, підтримка міжнародних відносин

Податкова політика характеризує діяльність держави у сфері встановлення, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів держави. Вона відображає як потреби держави у коштах, так і вплив податків на діяльність підприємств і громадян. Формуючи

свою податкову політику, держава шляхом збільшення або скорочення маси податкових надходжень, зміни форм оподаткування та податкових ставок, тарифів, звільнення від оподаткування окремих територій, груп населення, галузей виробництва може сприяти зростанню чи спаду господарської активності, створенню необхідної кон'юнктури на ринку, умов для розвитку пріоритетних галузей економіки, формуванню збалансованої соціальної політики.

Грошово-кредитну (монетарну) політику можна розглядати як комплекс дій і заходів у сфері грошового ринку, її механізм засновується на пропозиції грошей та їх вартості як фінансових ресурсів. Грошово-кредитна політика обумовлена двома факторами: спрямуванням її на регулювання готівково-грошової маси (пропозиції грошей) через емісійний механізм та забезпеченням регулювання пропозиції через кредитний механізм.

Під управлінням державним боргом розуміють сукупність заходів, що вживає держава в особі її уповноважених органів щодо визначення місць та умов розміщення та погашення державних позик, а також гармонізація інтересів позичальників, інвесторів та кредиторів [3]. Боргова політика – це складова фінансової політики держави стосовно можливого залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок випуску і розміщення державних боргових зобов'язань, підписання міжнародних, міждержавних угод для фінансування державних видатків чи програм економічного розвитку та обслуговування державного боргу [4]. Цілями боргової політики держави можуть бути: отримання найвищого ефекту від фінансування за рахунок позикових коштів, уникнення макроекономічних труднощів і проблем платіжного балансу, досягнення стабільного економічного розвитку, забезпечення необхідних темпів приросту ВВП та повної зайнятості.

Інші види державної фінансової політики, які зустрічаються в роботах дослідників, можна вважати похідними, які синтезують у собі окремі елементи фінансової політики і політику держави в інших сферах [5]. До таких видів можна віднести: фінансову політику у сферах фондового та страхового ринків, а також міжнародних фінансів.

Фінансова політика у сфері страхового і фондового ринків характеризується діями держави щодо їх розвитку та регулювання, створення відповідних гарантій клієнтам страхових компаній та інституційних інвесторів. Оскільки згадані фінансові інститути є самостійними комерцій-

ними структурами, очевидно, що держава може впливати на них, як і на інших суб'єктів підприємницької діяльності, тільки засобами регуляторної політики.

Що стосується політики у сфері міжнародних фінансів, то вона пов'язана з налагодженням взаємовідносин держави з міжнародними організаціями фінансовими інститутами, членство в яких є добровільним. З одного боку, воно передбачає членські внески, а з іншого – можливості отримання фінансової допомоги. Сутність такого виду фінансової політики полягає у визначеності щодо участі в цих організаціях та інституціях і у встановленні засад співпраці [6].

Усі розглянуті види фінансової політики держави є взаємопов'язаними та взаємозалежними, тому її результативність матиме місце у випадку системної взаємодії всіх фінансових інструментів держави. Тому забезпечення економічного розвитку держави необхідно здійснювати як через ефективне й оптимальне функціонування кожної ланки, так і фінансово-економічної системи в цілому.

Ефективність бюджетної політики є однією з найважливіших проблем сучасності, оскільки це безпосередньо впливає на формування Державного бюджету і є ключовим елементом державних фінансів. Без збалансування бюджетної політики неможливо подолати наслідки фінансової кризи, забезпечити здійснення довгострокового розвитку країни та покращення діяльності суб'єктів господарювання. Враховуючи це, процес удосконалення бюджетної політики України слід здійснювати шляхом вирішення таких складних проблем, як: теоретичного обґрунтування бюджетної політики в рамках існуючих економічних доктрин; змісту і вибору моделей, механізмів та інструментів бюджетної політики; практичної реалізації та оцінки отриманих результатів з позиції ефективності бюджетної політики в контексті її впливу на економічні та соціальні процеси і, в кінцевому підсумку, досягнення стійкого розвитку суспільства.

Ураховуючи умови та стан розвитку економіки України, вирішення проблем податкової політики має здійснюватися за наступними напрямками:

– підвищення фіскальної ефективності податкової системи шляхом створення податкових умов для легалізації тіньового сектору економіки, усунення можливостей для мінімізації податкових платежів, посилення відповідальності за ухилення від сплати податків, що дозволить збільшити надходження до бюджету;

– перегляд існуючих пільг, передбачених для платників і збереження їх лише в промисловості, сільському господарстві, соціальній сфері, інвалідам та громадським організаціям інвалідів;

– забезпечення рівномірного розподілу податкового навантаження, якого можна досягти за допомогою більш детальної диференціації ставок податку на доходи фізичних осіб у відповідності з отриманими доходами, диференціації ставок податку на прибуток в залежності від виду діяльності підприємства, а також введення диференційованого оподаткування податком на додану вартість окремих груп товарів;

– підвищення ефективності системи адміністрування податків через спрощення процедур реєстрації та обліку платників, автоматизацію процесів аналізу податкових даних, систематизацію та накопичення інформації в розрізі платників тощо.

Дослідження грошово-кредитної політики нашої держави дає змогу визначити основні напрямки її реформування, що забезпечить економічний розвиток України. Перш за все, необхідна чітка соціальна орієнтація грошово-кредитних відносин, нормалізація цих відносин з державою та структурами фінансово-грошового ринку. По-друге, при формуванні монетарної політики необхідно відмовитись від нормативного підходу до визначення обсягів бюджетного дефіциту та грошової маси. Також важливою умовою забезпечення стабільності грошово-кредитної системи країни є удосконалення платіжно-розрахункових механізмів. Адже на сучасному етапі монетарна політика спрямована не на підтримку ефективного функціонування підприємств національної економіки, а на підведення потенційно потужних підприємств до банкрутства, що негативно відображається на результатах власного виробництва.

При вирішенні питань державного боргу важливу роль відіграє виважена макроекономічна політика. Так, у процесі формування боргової стратегії держави слід забезпечити реалізацію наступних заходів: забезпечити ефективне використання державних позик на інвестиційні цілі, а не на споживання; зменшити частку іноземної валюти в структурі державного боргу, особливо з огляду на суттєві коливання валютних курсів; удосконалити систему прогнозування всього

блоку взаємопов'язаних показників, які здійснюють безпосередній вплив на формування державного боргу України. При цьому ключовим моментом управління державним боргом повинна стати неперервність управління, для того, щоб політика запозичень могла коригуватися в залежності від поточного стану економіки та найбільш достовірних короткострокових прогнозів.

Таким чином, мета, яку необхідно досягти в Україні на основі оптимізації фінансової політики, має бути окреслена максимально чітко. Це – комплексний вплив всіх її інструментів та розвиток реального сектора національної економіки.

Висновки. Ураховуючи вищесказане, є підстави стверджувати, що економічне зростання та стабілізація у суспільстві потребують проведення активної фінансової політики та забезпечення функціонування стабільної фінансової системи. З огляду на це, можна виділити наступні стратегічні напрями фінансової політики: забезпечення єдності цілей та інструментів фінансової політики з цілями розвитку економіки; підвищення ефективності фінансового регулювання; розвиток галузей економіки, що мають високу фінансову віддачу, та галузей з високою оборотністю капіталу; забезпечення збалансованості бюджету; підвищення ролі бюджету розвитку як найважливішого інструмента інвестиційної політики; удосконалення податкової системи держави, розвиток податкової політики з урахуванням фінансового стану підприємств; налагодження роботи фондового ринку.

Таким чином, в сучасних умовах саме фінансова політика держави виступає головним фактором і виходу з кризи, й організації економічного розвитку; саме вона удосконалює ринкові відносини і забезпечує вирішення соціальних питань.

Реалізація фінансової політики повинна передбачати не лише зростання фінансових ресурсів, що знаходяться в розпорядженні самої держави, але й зростання фінансових можливостей суб'єктів господарювання. Це сприятиме створенню міцної фінансової основи діяльності органів влади для реалізації задач і функцій, покладених на них, забезпечуватиме стабільність суспільного виробництва з метою покращення економічного становища держави і підвищуватиме рівень добробуту населення.

Список літератури:

1. Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы: учебник / И.Н. Мысляева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 268 с.
2. Нешиной А.С. Финансы и кредит: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2006. – 572 с..
3. Горобець О.Г. Державний борг України та його вплив на розподіл валового внутрішнього продукту // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №3. – С. 17-19.
4. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки: Монографія. – К.: Атіка, 2000. – 240 с.
5. Теліженко О.М., Боронос В.Г. Узгодження основних складових реалізації фінансової політики в Україні. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2013. – № 1. – С. 35–44. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2013_1_7.
6. Фінанси для фінансистів [текст] : підручник / О.А. Шеремет, І.В. Дем'яненко, К.В. Багацька [та ін.] за заг. ред. Т.А. Говорушко – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 612 с.

ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

В статье освещена сущность финансовой политики государства, принципы ее реализации. Охарактеризованы основные виды государственной финансовой политики. Рассмотрена необходимость проведения взвешенной финансовой политики и проблемы ее реализации. По результатам исследования определено, что в условиях финансовой нестабильности существует необходимость совершенствования финансовой политики государства с целью повышения ее эффективности и укрепления в современных условиях.

Ключевые слова: финансовая политика, финансовые ресурсы, финансовый механизм, бюджетная политика, налоговая политика, денежно-кредитная политика, государственный долг.

IMPROVING THE PERFORMANCE OF THE FINANCIAL POLICY OF THE STATE

The financial policy is included in the complex system of financial management. The alignment of financial policy defines result of financial relations between economic actors on the world and the national market. Through financial policies and instruments solve problems and achieve goals of stabilization and further development of economic and social development, industrial complexes and specific of economic agents. Transformation goals and objectives in the current conditions of economy leads to the need to develop adequate financial policy. The article highlights the essence of the state financial policy, the principles of its implementation. The main types of state financial policy are characterized. The need for a balanced financial policy and the problem of its implementation is considered. According to the results of the study, it is determined that, in conditions of financial instability, there is a need to improve the financial policy of the state with the aim of increasing its efficiency and strengthening in modern conditions.

Key words: financial policy, financial resources, financial mechanism, fiscal policy, tax policy, monetary policy, public debt.

Мищенко Т.М.

Університет державної фіскальної служби України

УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

У статті досліджено міжнародний досвід підвищення ефективності та результативності системи внутрішнього контролю в бюджетній сфері. Обґрунтовано необхідність його запровадження з врахування вітчизняних реалій: дефіциту державних фінансових ресурсів, посилення тенденції зростання кількості та обсягів порушень законодавства щодо їх використання. Узагальнено алгоритм впровадження фінансового управління та посилення управлінської підзвітності на вищому рівні управління органу виконавчої влади.

Ключові слова: внутрішній контроль, фінансове управління, відповідальність, середовище контролю, підзвітність, фінансові ресурси, децентралізація.

Постановка проблеми. Сучасна вітчизняна практика внутрішнього контролю в органах виконавчої влади свідчать про відсутність системного підходу до його здійснення, який би відповідав європейським зразкам. Така ситуація призводить до посилення корумпованості в бюджетній сфері, неефективності використання обмежених ресурсів, і, відповідно, позначається на результатах діяльності органів виконавчої влади – якості надання послуг населенню, що призводить до соціальної напруги в суспільстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості організації системи внутрішнього контролю державних суб'єктів, які функціонують у різних галузях бюджетної сфери та економіки достатньо широко висвітлені у наукових працях вітчизняних вчених: С. В. Бардаша, Н. В. Виговської, В. Л. Дікань, Є. В. Дейнеки, Є. В. Калюги, С. П. Чорнуцького та інших науковців. Проте, функціонування органів виконавчої влади в умовах кризових явищ в економіці, дефіциту фінансових ресурсів у державному секторі вимагає переосмислення концептуальних основ організації системи внутрішнього контролю. При цьому необхідним є поєднання вітчизняного практичного досвіду, орієнтованого на відстеження та запобігання ризикам та міжнародного досвіду практичної роботи служб внутрішнього контролю, що сприятиме побудові системи внутрішнього контролю якісно нового рівня, забезпечить ефективне та раціональне використання ресурсів, гарантуватиме інформаційну безпеку під час прийняття управлінських рішень в умовах бюджетного дефіциту. У зв'язку з цим питання

запровадження нових підходів до організації внутрішнього контролю в органах публічної влади набуває особливої актуальності.

Мета статті. Метою статті є визначення концептуальних підходів до побудови сучасної системи внутрішнього контролю, яка б ґрунтувалася на управлінській підзвітності та відповідала новим запитам системи управління фінансами в органах державної влади в процесі їх децентралізації та реформування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі вітчизняні реалії свідчать про тенденції щодо зростання кількості та обсягів порушень законодавства у використанні фінансових та матеріальних ресурсів, водночас відчутним є брак відповідальності державних службовців в органах публічної влади щодо законного, ефективного та результативного використання державної власності. Така ситуація зумовлюється низкою проблем організаційно-правового характеру в сфері державного фінансового контролю, серед яких найсуттєвішими є:

– переважанням централізованої моделі державного внутрішнього фінансового контролю з елементами децентралізованої (в частині здійснення попереднього контролю);

– надзвичайно низький рівнем фінансової бюджетної дисципліни у бюджетній сфері та в державному секторі економіки;

– низький рівень відшкодування втрат фінансових і матеріальних ресурсів, виявлених під час проведення контрольних заходів.

Дані публічного звіту Державної аудиторської служби України за 2016 рік свідчать, що і надалі

залишається розповсюдженою негативна практика незаконного, неефективного використання державних ресурсів. За результатами проведених 2,7 тис. контрольних заходів на понад 2,4 тис. підприємствах, в установах та організаціях порушення фінансово-бюджетної дисципліни виявлено у 90 %, а сума втрат ресурсів у середньому на один перевірений об'єкт контролю становила понад 1,3 млн грн. проти 88% і 1,26 млн грн. у 2015 році [1]. Водночас, в результаті прийняття неправомірних та неефективних управлінських рішень, безвідповідальності державних службовців бюджетами усіх рівнів, бюджетними установами та організаціями, підприємствами втрачена можливість отримати належні їм доходи в сумі майже 1,3 млрд грн, у тому числі бюджетами всіх рівнів – більше 440,2 млн грн.[1]. При цьому, відшкодування втрат становило лише 23,4 % або 611,5 млн грн. В частині забезпечення персональної відповідальності посадових осіб за порушення фінансово-бюджетної дисципліни до правоохоронних органів передано понад 1,4 тис. ревізійних матеріалів, за результатами розгляду яких розпочато 669 досудових розслідувань, при цьому відсоток кількості розпочатих досудових розслідувань до кількості переданих до правоохоронних органів матеріалів ревізій становить лише 46,1 % [1].

Наслідком такої ситуації є зниження довіри громадян та зарубіжної спільноти до держави, погіршення умови розвитку бізнесу, інвестиційного клімату. Спроби вирішення вказаних проблем шляхом традиційного провадження внутрішнього контролю, який передбачає лише порівняння фактичних результатів зі встановленими вимогами, правилами, показниками, прийняття коригуючих заходів та звичайні перевірки арифметичних показників є малоефективними тому повинні відійти у минуле. У державних установах повинен бути організований та реалізований внутрішній контроль управлінської підзвітності (відповідальності), за якого керівництво (вищого, середнього, операційного рівнів) несло б відповідальність не тільки за належний рівень фінансово-бюджетної дисципліни, а також за досягнення визначених цілей відповідно до виділеного бюджету та наявних ресурсів. Виконання цієї вимоги буде підґрунтям для розбудови системи державного фінансового контролю в Україні, а отже, однією з важливих ознак готовності країни — кандидата до вступу в Європейське співтовариство [3, с. 8].

Основним завданням організації сучасної системи внутрішнього контролю є заміна старої

практики та фокусування уваги на визначених для бюджетної установи цілях, виділених ресурсах та їх ефективному та результативному використанні. Виконання зазначених завдань можливе лише за умови впровадження в діяльність бюджетних установ фінансового управління і контролю та посилення управлінської підзвітності [4].

Зарубіжні та вітчизняні науковці і практики Манфред ван Кестерен, Ян ван Тайнен, Р.М. Рудніцька, С.П. Чорнуцький, Д.А. Сидоренко підкреслюють, що фінансове управління і контроль (далі – ФУК) є одним із трьох стовпів Європейської концепції державного внутрішнього фінансового контролю. ФУК розуміється як система, що забезпечує планування, використання та контроль за фінансовими ресурсами з метою ефективного та результативного досягнення поставлених перед установою цілей [3, с. 10].

Процес ФУК є безперервним та стосується керівників усіх рівнів та працівників установи, а заходи ФУК, що діють в установі повинні в першу чергу забезпечити керівнику достатні гарантії того, що установа досягне поставлених цілей, її діяльність буде ефективною і результативною, у відповідному правовому полі, а звіти (фінансові та не фінансові, внутрішні та зовнішні) міститимуть надійну інформацію. При цьому, керівництво має бути підзвітне про досягнуті результати і використаний бюджет та інші ресурси. Таким чином управлінська відповідальність щодо економного, ефективного, результативного та законного витрачання ресурсів є ключовим принципом ФУК. Без управлінської відповідальності неможливо досягти результатів удосконалення системи ФУК, і навпаки, без належної системи ФУК не можливо забезпечити систему управлінської підзвітності щодо досягнення цілей у економний, ефективний, результативний та законний способи.

Професор Є. В. Калюга наголошує, що відповідальність за організацію і здійснення внутрішнього контролю повинна покладатися на керівника бюджетної установи, а головний бухгалтер є відповідальним тільки за контроль у підпорядкованому йому підрозділі та роботою матеріально відповідальних осіб, що, у свою чергу, підвищує авторитет керівництва і ефективність контролю [2, с. 357]. Цю ж думку підтримують науковці Р.М. Рудніцька, С.П. Чорнуцький, Д.А. Сидоренко, які вказують, що керівник є відповідальним за систему ФУК, при цьому це його пряма відповідальність. Керівники фінансового, бухгалтерського, підрозділів не несуть прямої відповідальності за впровадження заходів ФУК. Їх

роль полягає у сприянні керівнику установи щодо розробки стандартів, забезпечення інформацією, наданні рекомендацій та, за необхідності, забезпечення аналітичної підтримки. Саме керівник бюджетної установи відповідальний за використання бюджетних коштів, взяті зобов'язання відповідно до визначених цілей та завдань, здійснення діяльності відповідно до визначених стандартів у економічний, ефективний та результативний способи [3, с. 13].

Оскільки керівник установи приймає рішення щодо використання фінансових та матеріальних ресурсів його роль в системі управлінської підзвітності є визначальною.

ФУК та управлінська підзвітність (відповідальність) є взаємопов'язаними елементами. Це означає, що призначення керівника повинно визначати його чітку відповідальність та управлінську підзвітність за діяльність установи. Без управлінської підзвітності неможливо здійснювати ФУК. У випадку її відсутності, ФУК звужується до традиційного внутрішнього контролю, тобто перевірки витрачання коштів відповідно до бюджету та правового поля. Основою традиційної системи

внутрішнього контролю є лише дотримання принципу відповідності незалежно від ефективності та результативності витрачання цих коштів, а управлінська відповідальність за прийняті рішення відсутня. Як результат – неефективне витрачання державних коштів, відсутність взаємозв'язку із цілями, які будь-яка бюджетна установа, зокрема орган виконавчої влади намагається досягнути.

Запровадження системи ФУК та управлінської підзвітності (відповідальності) повинні бути спрямовані на досягнення результатів та здійснюватися систематично. В першу чергу системний підхід передбачає розробку стратегії (політики) установи щодо впровадження ФУК та управлінської підзвітності (відповідальності). Стратегія впровадження системи ФУК та посилення управлінської підзвітності передбачає таку послідовність (рис. 1):

Першочерговим заходом, який має здійснити керівник установи в рамках впровадження ФУК та управлінської підзвітності на стратегічному рівні, є його власна оцінка рівня відповідальності керівників середнього і операційного рівня за діяльність структурних підрозділів, виконання



Рис. 1. Послідовність впровадження системи ФУК та посилення управлінської підзвітності в бюджетній установі

Джерело: складено автором за матеріалами [3]

окремих процесів, функціонування систем, виконання програми, які залежать від особливостей установи та регламентуючих документів, що визначають розподіл відповідальності від вищого (центрального) до нижчого рівнів управління. За результатами оцінки керівник отримує (не отримує) впевненість, що існуюча система розподілу обов'язків управління та відповідальності в установі забезпечує економічне, ефективне, результативне та законне використання фінансових та матеріальних ресурсів для досягнення визначених цілей.

Для отримання позитивної відповіді на запитання, щодо здатності існуючої системи розподілу функцій контролю та відповідальності забезпечити економічне, ефективне, результативне та законне використання ресурсів керівник повинен призначити професійно підготовлених, досвідчених лінійних керівників, спроможних реалізувати політику та досягати визначених цілей у ефективний та результативний спосіб. Такий організаційний розподіл повинен забезпечити керівнику достатні гарантії досягнення цілей в межах виділених ресурсів, ефективності їх використання для виконання установою функцій відповідно вимогам нормативно-правових актів та в інтересах громадян, а не будь-яких особистих інтересах [3, с. 21].

Персональна відповідальність не означає, що керівник повинен одноосібно приймати всі рішення та підписувати всі документи, які стосуються фінансового управління та використання державного майна. Навіть якщо керівник буде приймати всі рішення та підписувати всі документи, це не свідчить, що контролюватиметься вся діяльність установи, оскільки керівник, як правило, не є експертом, щоб приймати технічні (операційні) рішення, або займатися деталями окремих операцій, крім того йому не вистачатиме часу на стратегічні та політичні аспекти забезпечення керівництва в установі. В результаті багато рішень, що приймаються на центральному рівні, будуть недостатньо компетентними, навіть якщо керівник залучатиме до прийняття рішень відповідальних працівників, то, враховуючи, що вони часто не мають повноважень щодо прийняття остаточного рішення та не мають права підпису, що призведе до втрати мотивації, марного витрачання людських ресурсів [4].

Адекватний розподіл функціональних обов'язків щодо фінансового управління та управлінської підзвітності (відповідальності) між керівниками та посадовими особами установи є

потенційно більш ефективним та результативним, ніж у випадку їх концентрації на вищому рівні управління. Це забезпечить можливість фокусування керівника на прийнятті управлінських рішень стратегічного і політичного рівнів та приділенню часу і уваги на стратегічних пріоритетах розвитку установи.

З цією метою керівник установи повинен забезпечити ефективне та результативне управління шляхом реалізації наступних кроків:

- просування чіткої та зрозумілої політики, цілей та стандартів діяльності, розробки стратегії їх досягнення;
- формування відповідної структури управління установою, спроможної забезпечити реалізацію усіх компонентів політики та цілей установи, за які керівник несе відповідальність;
- забезпечення та призначення керівників структурних підрозділів, які активно залучені до реалізації політики та компонентів стратегії та розуміють операційне середовище;
- визначення сфер розподілу та делегування повноважень і фінансових ресурсів (в межах затвердженого бюджету) відповідним рівням управління, що забезпечить їх можливість у реалізації покладених завдань та відповідальності;
- організація лінії підзвітності, де кожен лінійний керівник звітує щодо досягнутих чи не досягнутих цілей, труднощів та потенційних проблем, щодо яких необхідне прийняття рішень на рівні керівника установи.

Після належного аналізу існуючої системи розподілу обов'язків, відповідальності та делегованих повноважень, необхідно оцінити систему ФУК, управлінську підзвітність (відповідальність) та ФУК окремих процесів, систем, програм та делегування повноважень, що визначаються відповідними нормативно-правовими актами та стосуються установи в цілому. Границі та межі ФУК організаційних рівнів нижчого порядку також визначаються на центральному рівні управління установою.

Наступний крок впровадження системи ФУК та посилення управлінської підзвітності в бюджетній установі – це оцінка системи ФУК на вищому рівні, яка включає аналіз внутрішнього середовища в цілому, зокрема контрольного. Тобто необхідно оцінити стратегію (політику), організаційну структуру, механізм розподілу бюджету, процесів та процедур планування та контролю, етики, а також допоміжних процесів (бюджетування, підзвітності, звітності, ІТ, управління людськими ресурсами, закупівлі, документування, управління

майном, комунікації тощо). Питання, на яке керівник має отримати відповідь – чи внутрішнє середовище установи в цілому сприяє належній реалізації операційних (основних) процесів її діяльності на різних рівнях установи у законний, економічний та ефективний спосіб? При цьому керівник, найперше, повинен впевнитися, що до підпорядкованих йому галузевих керівників доведені чіткі цілі, стандарти діяльності, бюджет, а делеговані повноваження зрозумілі та достатні для досягнення цих цілей. Наступним аспектом є визначення чітких ліній звітності щодо досягнутих цілей та стандартів діяльності відповідно до бюджету, правових вимог та у встановлені терміни.

Рівень відповідальності можна оцінити за наступними критеріями:

- стратегія (політика) діяльності бюджетної установи доведена до всієї установи, тому весь персонал поінформований про те, що потрібно досягнути;

- цілі та стандарти визначені для кожної послуги та сфери діяльності;

- рівні делегування повноважень та відповідальності чітко визначені для кожного управлінського рівня установи;

- фінансові ресурси (в межах затвердженого бюджету) розподілені для кожного управлінського рівня, галузеві (лінійні) керівники несуть відповідальність за їх використання та збір доходів, що забезпечує належну реалізацію відповідальності;

- існують чіткі лінії розмежування підзвітності для кожного рівня управління, кожен галузевий керівник звітує щодо досягнутих чи не досягнутих цілей, що відбувалося не належним чином, потенційних проблем, рішення яких потребує втручання керівника бюджетної установи;

- аналіз та оцінка інформації та звітів формують відповідну культуру оцінювання якості (надана інформація та звіти без аналізу та оцінки можуть містити помилки та прийняття неналежних рішень);

- систематичне тестування та оцінка вимог користувачів послуг чи учасників заходів, реалізованих установою (незалежно чи це зовнішні, чи внутрішні користувачі) дозволяє визначити рівень задоволення очікуваних потреб користувачів щодо часу, стандартів та очікуваної форми чи змісту;

- усвідомлення мінливості умов середовища і, що їх зміна впливає на приведення послуг та заходів у відповідність до змін що відбулися;

- розуміння можливих ризиків та врахування їх при прийнятті управлінських рішень та пошук способів управління цими ризиками;

- розуміння, що часто будь-яка послуга чи діяльність мають ширший вплив, особливо на інші частини державного сектору, відповідно це враховується в процесі прийняття управлінських рішень;

- розуміння важливості прозорості у процесах прийняття ключових управлінських рішень та визначенні пріоритетів;

- розуміння вищого керівництва, що розмежування повноважень може приводити до помилок, на яких потрібно вчитися, та які не повинні автоматично означати пошук винних (це стосується процесів управлінської відповідальності «знизу-вверх» та навпаки) [3, с. 32].

Науковці та експерти зазначають, що процес адміністративних реформ, децентралізації управління фінансами буде вимагати тривалого часу, при цьому, насамперед, важливою є зміна адміністративної та управлінської культури, що вимагає від керівників органів виконавчої влади переглянути (включно із рівнем делегування) заходи підзвітності (відповідальності). Ефективні заходи підзвітності, особливо щодо досягнутих результатів, приведуть до потреби нової інформації, що стосується діяльності та досягнутих результатів, яку можна отримати тільки від ефективної системи фінансового управління і контролю (внутрішнього контролю).

Важливим етапом впровадження системи ФУК та посилення управлінської підзвітності (відповідальності) у державних установах є складання чіткого графіку заходів із визначеними пріоритетами проведення оцінки всередині установи. Цей етап є найскладнішим, оскільки пов'язаний із складністю системи внутрішнього контролю та її впливом на щоденну діяльність установи, реалізацію операцій та процесів, що вимагає тривалих змін та необхідних ресурсів. Тому послідовність впровадження системи ФУК та посилення управлінської підзвітності (відповідальності) на операційному рівні потребують додаткових наукових досліджень.

Висновки. Вирішення проблем, пов'язаних з функціонування системи внутрішнього контролю в органах виконавчої влади можливе лише шляхом запровадження нових сучасних підходів до його організації, переосмислення контролю не стільки як засобу збереження ресурсів бюджетної установи, а як інструменту управління цими ресурсами, зниження різних ризиків незаконного, неефективного та не результативного їх використання. При цьому, ефективні зміни системи внутрішнього неможливо досягнути лише через

норми права, регулюючі документи та інструкції. Тому, першим кроком в цьому тривалому процесі повинна бути кампанія із підвищення розуміння керівництвом вищого рівня управління місця та ролі системи внутрішнього контролю у належ-

ному управлінні державними ресурсами, усвідомлення можливості досягнення позитивних змін лише через її реформування з використанням міжнародної практики служб внутрішнього контролю.

Список літератури:

1. Публічний звіт про діяльність Державної аудиторської служби України за 2016 рік. – URL: <http://www.dkrs.gov.ua>.
2. Калюга Є. В. Внутрішній контроль: сучасний стан та шляхи удосконалення // Економічний аналіз. Випуск № 6. – 2010. – С. 357-359.
3. Практичні вказівки щодо впровадження фінансового управління і контролю та посилення управлінської підзвітності (відповідальності) в органах державної влади України. / Ян ван Тайнен, Рудніцька Р. М., Манфред ван Кестерен, Чорнуцький С. П., Сидоренко Д. А. Посібник для керівників установ та державних внутрішніх аудиторів. – Київ.: «Європейський інститут державного управління та аудиту». – 2015. – 56 с.
4. Практичний посібник з питань стандартів внутрішнього контролю в державних установах України. – Київ.: «Європейський інститут державного управління та аудиту». – 2015. – 56 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В статье исследован международный опыт повышения эффективности и результативности системы внутреннего контроля в бюджетной сфере. Обоснована необходимость его введения с учета отечественных реалий: дефицита государственных финансовых ресурсов, усиление тенденции роста количества и объемов нарушений законодательства о их использовании. Обзор алгоритм внедрения финансового управления и усиления управленческой подотчетности на высшем уровне управления органа исполнительной власти.

Ключевые слова: *внутренний контроль, финансовое управление, ответственность, среда контроля, подотчетность, финансовые ресурсы, децентрализация.*

IMPROVEMENT OF INTERNAL CONTROL OF A BUDGET INSTITUTION

The article investigates the international experience of increasing the efficiency and effectiveness of the internal control system in the budgetary sphere. The necessity of its introduction in consideration of the domestic realities: the deficit of the state financial resources, strengthening of the tendencies of increase in the number and volume of violations of the legislation regarding their use are substantiated. The algorithm of implementation of financial management and strengthening of managerial accountability at the top level of the executive branch is generalized.

Key words: *internal control, financial management, responsibility, control environment, accountability, financial resources, decentralization.*

9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

Царенко О.В.

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ДЕТЕРМІНАНТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

У статті досліджено особливості внутрішнього аудиту в системі корпоративного управління, визначено його основні завдання і проблеми реалізації в Україні. Запропоновано детермінанти внутрішнього аудиту через розроблення моделі його організаційно-функціональної оптимізації функціонування в системі корпоративного управління для мінімізації ризиків бізнес-процесів.

Ключові слова: внутрішній аудит, корпоративне управління, ризик, самооцінка ризиків, організаційно-функціональна оптимізація, система.

Вступ. Реалізація сучасних управлінських технологій сприяє зміцненню конкурентних позицій українського бізнесу в світовому економічному просторі. У процесі інтеграції у світову економіку особливо пильна увага приділяється інструментам, які дозволяють мінімізувати ризикову складову діяльності, зважаючи на їх високу значущість в процесі управління в цілому. Одним з інструментів внутрішнього корпоративного контролю в економічно розвинених країнах є функція внутрішнього аудиту. Паралельно із впровадженням безпосередньо ризик-мінімізуючих інструментів при веденні бізнесу світове економічне співтовариство зіткнулося з проблематикою формування ефективної системи корпоративного управління в цілому [1]. Актуальним є визначення ролі і сфери діяльності функції внутрішнього аудиту як одного з невід'ємних блоків системи корпоративного управління. По-перше, результати ефективної реалізації функції внутрішнього аудиту є внутрішнім ресурсом компанії, використання якого дозволяє підвищувати ефективність діяльності компанії. По-друге, формування ефективної системи корпоративного управління, об'єднуючою ланкою якого є функція внутрішнього аудиту, підвищує інвестиційну привабливість і таким чином є конкурентною перевагою компаній, що здійснюють діяльність у будь-якій сфері бізнесу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Значний внесок у розвиток аудиту, зокрема вну-

трішнього аудиту зробили відомі вчені, зокрема: Р. Адамс, Е. Аренс, М. Білуха, Ф. Бутинець, Н. Дорош, О. Кіреєв, В. Костюченко, В. Рудницького, В. Сопко, В. Суйц, О. Шеремет та ін.

Мета статті полягає у визначенні детермінант внутрішнього аудиту з подальшою розробкою моделі перспективного функціонування внутрішнього аудиту в системі корпоративного управління для мінімізації ризиків бізнес-процесів на основі розвитку його організаційно-методологічної бази і практичних методик реалізації.

Викладення основного матеріалу. Зі зростанням масштабів виробництва і диверсифікації бізнесу розширюються управлінські ланки, що поділяють вищий управлінський персонал та рівні управління, на яких відбувається впровадження робочих програм, а тому виникають проблеми обміну інформацією: зростає ймовірність прийняття рішень, які суперечать одне одному; знижується ступінь контролю за виконанням рішень, що підвищує ризик прийняття неправильних управлінських рішень та зловживань персоналу. Для вирішення цих проблем на допомогу керівництву приходять служба внутрішнього аудиту, яка забезпечує захист від помилок і зловживань шляхом ідентифікації можливих зон ризику в системі керування підприємства [2]. В даний час в Україні відзначається підвищений інтерес до проблем вдосконалення корпоративного управління, а також до нових підходів впорядкування бізнес-

процесів і нових методів організації внутрішнього корпоративного контролю [4]. Для українських компаній усіх секторів економіки, включаючи банківський сектор, актуально створення підрозділів, що займаються внутрішнім аудитом, у т.ч. з огляду на те, що це є обов'язковою умовою для виходу на міжнародні ринки капіталу.

Одночасно з цим повсюдне впровадження функції внутрішнього аудиту в організаційні структури комерційних організацій ускладнене через відсутність законодавчого регулювання цієї галузі професійної діяльності. Для впровадження міжнародної практики в український бізнес необхідно проводити роботу з аналізу і адаптації існуючих вимог, закріплених міжнародними стандартами внутрішнього аудиту.

Підвищення ефективності внутрішнього аудиту залежить від правильної організації і планування його роботи. У зв'язку з тим, що передові корпорації сьогодні стикаються з високим рівнем ризиків, і це підтверджується даними опитування, проведеного компанією «Ернст енд Янг», і внутрішньому аудиту для виконання своїх завдань необхідно планувати свою роботу з урахуванням ризиків корпорації [6].

Результати дослідження доводять, що організація і планування робіт із внутрішнього аудиту є визначенням його стратегії і тактики, а саме виявленням ключових ризиків корпорації і ризиків діяльності внутрішнього аудиту, визначенням істотності помилок, складанням загального плану, розробкою аудиторської програми і процедур, формуванням штату аудиту, а також координацією роботи з Наглядною радою корпорації і з Аудиторським комітетом.

Пропонується планування робіт із внутрішнього аудиту здійснювати в два етапи: на першому – визначаються і оцінюються бізнес-ризиків підрозділу з аудиту корпорації, а на другому – визначаються суттєвість помилок, ризиків діяльності внутрішнього аудиту, складається загальний план і програма аудиторської перевірки з урахуванням оцінки виявлених ключових ризиків. Розглянемо детальніше першу стадію, оскільки вона найбільш значуща при плануванні робіт із внутрішнього аудиту.

Суть даного підходу полягає в тому, що планування робіт із внутрішнього аудиту організується в заздалегідь певних сферах суттєвого ризику. У професійному світі ця концепція ризик-орієнтованого контролю відома під назвою «концепція – COSO». Концепція розроблена американським Комітетом спонсорських організацій

Комісії Тредвея (COSO) в 1992 році і прийнята за основу побудови внутрішнього контролю і управління ризиками організації в багатьох країнах світу [7]. Функціонування цього підходу повинно звести до мінімуму різного роду ризики в діяльності корпорації і підвищити вірогідність того, що визначені цілі корпорації будуть досягнуті. Виявлення ризиків відбувається на підставі дослідження бізнес-процесів та інформації про збої (відхиленнях) в господарській діяльності корпорації до настання наслідків відхилень.

Управління ризиками це явище відносно нове навіть для західних країн. В Україну воно прийшло ще пізніше. Слід зазначити, що за останній час змінився підхід до організації систем управління ризиками у західних компаніях. Активно впроваджується нова модель управління ризиками: ризик-менеджмент в рамках всієї організації (enterprise – wide risk management) [6]. Його ще можна назвати комплексним ризик-менеджментом. Таким чином, всю відповідальність за функціонування ризик-менеджменту замикається на функції внутрішнього аудиту.

Важливим моментом в організації служби внутрішнього аудиту є питання самооцінки ризиків та контролю, який являє собою процес, спрямований на ідентифікацію внутрішніх ризиків, які, можуть вплинути на досягнення цілей і націлений на розробку процедур оцінки суттєвості ризиків та контролю за ними. Застосування самооцінки в процесі аудиту залежить від концепції, якої дотримується керівник аудиторського підрозділу.

Деталізуючи окремі підходи до організації процедур самооцінки ризиків та контролю можна виокремити наступний алгоритм процесу самооцінки на рівні трьох ключових етапів:

1. Вивчення стратегії компанії.
2. Ідентифікація та ранжування ризиків, суттєвих для реалізації стратегії.
3. Визначення тих ризиків, на мінімізацію та контроль за якими буде сфокусована робота внутрішнього аудиту.

Вважаємо, що реалізація даного підходу може бути здійснена наступним чином: проведення зустрічі з усіма керівниками одночасно, метою якої повинні бути обговорення, ідентифікація і розстановка акцентів на ризикових областях з метою сприяння менеджменту у визначенні завдань внутрішнього аудиту на наступний рік.

Підсумкове завдання, яке може бути вирішене за результатами проведення подібного роду зустрічей – це концентрація уваги внутрішніх аудиторів на життєво важливих аспектах діяльності з метою

гарантії того, що їхня робота приносить реальну користь компанії [3].

Для формування комплексного підходу до сучасного внутрішнього аудиту як інтегрального компоненту системи корпоративного управління пропонується формування методології з управління його ресурсною базою. В якості основних ресурсів і процедур виділяються: внутрішні стандарти, кадрова політика, ресурс робочого часу, інформаційно-технологічний ресурс.

Формування детальних підходів щодо кожного виду ресурсу здійснюється через призму загальних корпоративних передумов, зумовлених специфікою діяльності кожної конкретної компанії. Суттєвим моментом є встановлення керівництва компанії щодо потреб у внутрішньому аудиті [5, с. 13].

Автор вважає за доцільним структурувати внутрішній нормативно-правовий ресурс з виділенням самостійних блоків, які містять необхідні документи, в розрізі таких напрямків, як управління внутрішнім аудитом і безпосередньо виконання роботи, тому що формування подібного документа на базі чітко виділеної структури надає можливості для управління ним, дає гарантії відображення усіх істотних аспектів діяльності внутрішнього аудиту та швидкого реагування на зміни (рис. 1).

Проведений аналіз сучасних технологій стратегічного управління дає можливість зробити

висновок, що найбільш прийнятною як з наукової, так і з практичної точки зору є розроблення моделі перспективного функціонування ризик-орієнтованого внутрішнього аудиту в системі корпоративного управління (рис. 2). Цей підхід до внутрішнього аудиту з організаційної точки зору є ключовим орієнтиром для створення ефективних підрозділів внутрішнього аудиту в системі внутрішнього корпоративного управління.

З огляду на зазначено, запропонована автором організаційна модель інтеграції ризик-орієнтованого внутрішнього аудиту в систему корпоративного управління дозволяє сформулювати інструментарій щодо її впровадження, який включає:

1) законодавче закріплення за Радою директорів контрольної функції з введенням обов'язки щодо розкриття інформації про діючу систему контролю, її недоліки, планових заходів щодо їх усунення;

2) розширення і конкретизація функцій ревізійної комісії з акцентом на вивчення процедур оцінки і управління ключовими ризиками, та винесення незалежного судження з результатами проведеної роботи;

3) прозорість, керованість, комплексність і мобільність системи корпоративних структур компанії;

4) закріплення за службою внутрішнього аудиту таких основних завдань і функцій:



Рис. 1. Реінжиніринг структури нормативно-правового ресурсу внутрішнього аудиту

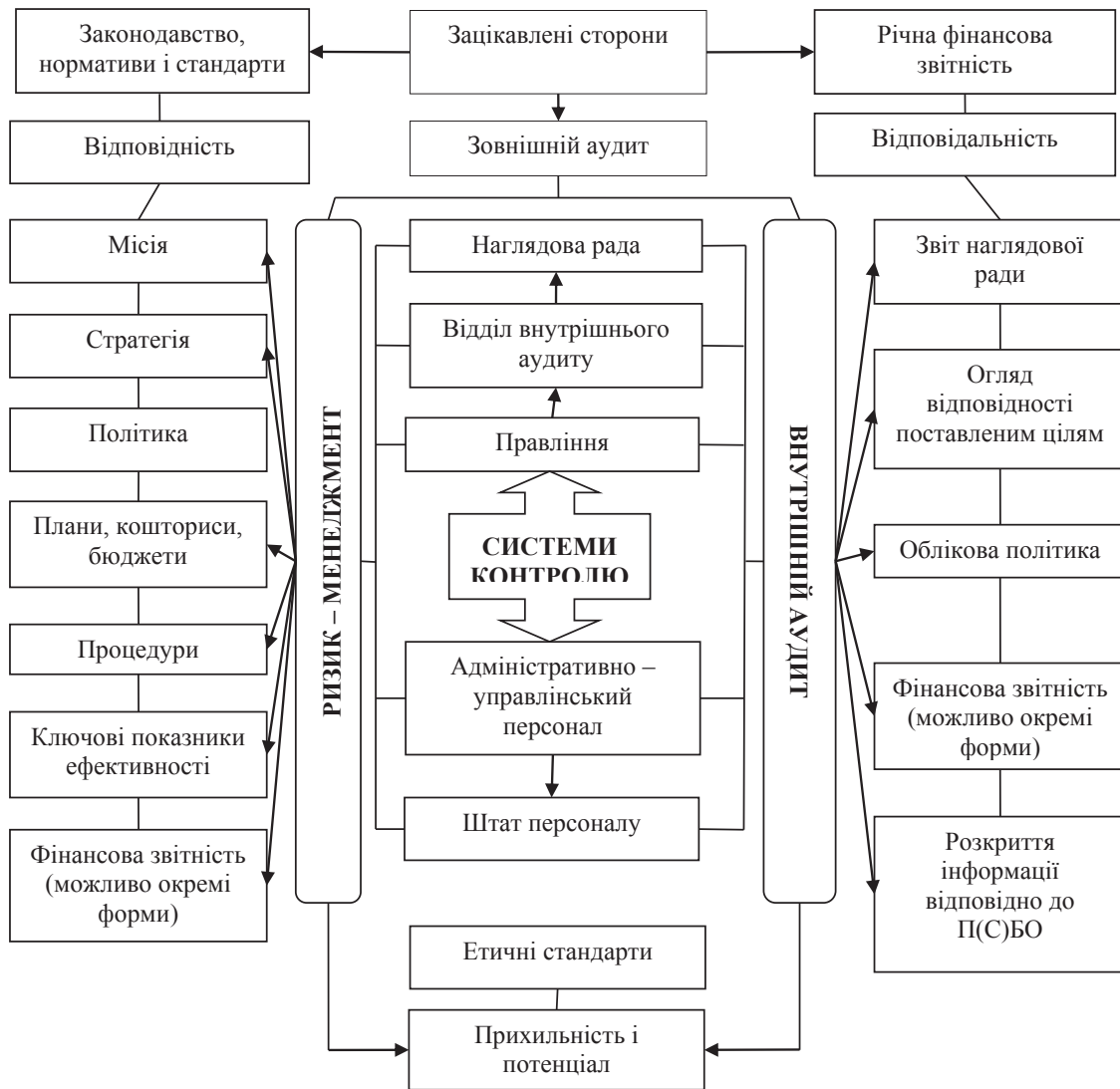


Рис. 2. Детермінанти організаційно-функціональної оптимізації для забезпечення результативності функціонування внутрішнього аудиту в системі корпоративного управління

- оцінка ефективності роботи системи внутрішнього контролю;
- перевірка повноти застосування та ефективності методології оцінки ризиків і процедур управління ними;
- перевірка надійності функціонування системи внутрішнього контролю за використанням автоматизованих інформаційних систем, включаючи контроль цілісності баз даних та їх захисту від несанкціонованого доступу та / або використання, наявність планів дій на випадок непередбачених обставин;
- перевірка достовірності, повноти, об'єктивності та своєчасності бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської та фінансової звітності, перевірка надійності збору та обробки інформації;

- перевірка достовірності, повноти, об'єктивності та своєчасності подання інших відомостей згідно з нормативними правовими актами до органів державної влади;
- перевірка застосовуваних способів забезпечення збереження майна;
- оцінка економічної доцільності та ефективності здійснюваних операцій;
- перевірка відповідності внутрішніх документів вимогам законодавства і стандартів саморегульованих організацій;
- перевірка систем, створених з метою дотримання правових вимог, професійних кодексів поведінки, інші питання, передбачені внутрішніми документами;
- перевірка процесів і процедур внутрішнього контролю;

– оцінка роботи служби управління персоналом;
5) проведення в обов'язковому порядку неза-
лежної перевірки і оцінки діяльності служби вну-
трішнього аудиту.

Висновки. Таким чином, розроблено детер-
мінанти організаційно-функціональної моделі
ризик-орієнтованого внутрішнього аудиту в сис-
темі корпоративного управління є інструмен-
том, що сприяє вищим органам управління під-
приємства в якісному виконанні покладених
на них функцій. При цьому, створення служби

внутрішнього аудиту на підприємстві в системі
ризик-менеджменту дасть змогу: а). забезпечити
ефективне функціонування і стабільність підпри-
ємства в умовах конкуренції; б). генерувати про-
цеси ефективності використання стратегічного
потенціалу підприємства; в) своєчасно реагувати
на зміни внутрішнього й зовнішнього середовища
з адаптацією до них; г). мінімізувати комерційні,
фінансові та інші ризики в управлінні підприєм-
ством, що відновить його позитивну економічну
динаміку розвитку.

Список літератури:

1. Акимов Е. О. Концептуальный подход к формированию системы риск-менеджмента и механизм его реализации / Е. О. Акимов // Экономика и управление: теория и практика : сб. науч. тр. – Вып. 10. – 2006. – 156 с.
2. Царенко О. В. Дью дилидженс як превентивний захід зниження ризиків при оптимізації бізнес-процесів у регіонах / О. В. Царенко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник / [за ред. І.Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2015. – Вип. 7. – Т. 2. – С. 370–377.
3. Бутинець Ф. Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: Монографія / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 564 с.
4. Дорош Н. І. Розвиток концепції та ефективність аудиту в Україні / Н. І. Дорош // Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю та аудиту в Україні: зб. праць всеукр. наук. – практ. конф. / за заг. ред. проф. В. Д. Базилевича. – К.: 2009. – С. 117–119.
5. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) / За ред. проф. Немченко В. В., Редько О. Ю., Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.
6. Amable V. Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production / V. Amable // Review of International Political Economy. – 2000. – vol. 7. – No 4. – P. 645–687.
7. Bartoli Marc. Diagnostic d'entereprise, Paris: InterEdition, 1994: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://d'enterep.com>.
8. Faccio M. The separation of ownership and control: an analysis of ultimate ownership of Western European corporations / M. Faccio, L. Lang // Financial Economics, 2003. – No. 65. – P. 365–395.

ДЕТЕРМИНАНТЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ И МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

В статье исследованы особенности внутреннего аудита в системе корпоративного управления, определены его основные задачи и проблемы реализации в Украине. Предложено детерминанты внутреннего аудита путем разработки модели его организационно-функциональной оптимизации функционирования в системе корпоративного управления для минимизации рисков бизнес-процессов.

Ключевые слова: *внутренний аудит, корпоративное управление, риск, самооценка рисков, организационно-функциональная оптимизация, система.*

DETERMINANTS OF INTERNAL AUDIT TO MANAGE AND MINIMIZE THE RISKS OF BUSINESS PROCESSES

This article explores internal audit characteristics in corporate management system, defines its main tasks and implementation problems in Ukraine. The mechanism of internal audit organizational and functional optimization is offered in the article. It was achieved by developing determinants of the internal audit perspective functional in the system of corporate management, based on the development of its organizational and methodological bases and practical methods of implementation.

Key words: *internal audit, corporate management, risk, self-appraisal of risks, organizationally functional optimization, system.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Березніченко Наталія Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Бистряков Ігор Костянтинович, доктор економічних наук, професор, заступник директора з наукової роботи Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»

Гальцова Ольга Леонідівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, національної та міжнародної економіки Класичного приватного університету.

Ганущак Тетяна Валентинівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету

Гладун Тетяна Володимирівна, студентка Чернігівського національного технологічного університету

Грудцина Юлія Валентинівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Деримедвідь Олена Вікторівна, студентка магістратури спеціальності «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Дяконенко Оксана Іванівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України

Смець Андрій Вікторович, старший викладач кафедри митної справи Університету державної фіскальної служби України

Жук Володимир Петрович, доцент, Навчально-науковий інститут економіки, управління та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Іваненко Валентин Васильович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Кармазіна Наталія Вячеславівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Клименко Олена Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, Чернігівський національний технологічний університет

Клиновий Дмитро Віталійович, кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України

Клиновий Дмитро Віталійович, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент, провідний науковий співробітник Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»

Кльопа Юлія Михайлівна, магістр Навчально-наукового інституту економіки, управління та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Кудін Борис Павлович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Курінна Ольга Вікторівна, старший викладач кафедри фінансів та кредиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Кучерина Людмила Анатоліївна, доцент, Навчально-науковий інститут економіки, управління та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського,

Ладонько Людмила Степанівна, доктор економічних наук, доцент, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Микитенко Тетяна Владиславівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри митної справи Університету державної фіскальної служби України

Мітал Олена Георгіївна, кандидат економічних наук доцент кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Міщенко Тетяна Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, Університет державної фіскальної служби України

Мороз Володимир Васильович, кандидат наук з державного управління, доцент кафедри економічної політики та врядування Національної академії державного управління при Президентові України

Омельченко Анна Сергіївна, магістр Навчально-наукового інституту економіки, управління та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Омецинська Наталія Вікторівна, доцент, Навчально-науковий інститут економіки, управління та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Павлова Рімма Кимівна, кандидат економічних наук, доцент, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Пазиніч Ольга Валентинівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Петровська Ірина Олегівна, кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Петровська Ірина Олегівна, кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Савенко Ганна Євгеніївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Тимошенко Віра Федорівна, старший викладач кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Ткач Сергій Степанович, магістр Навчально-наукового інституту економіки, управління та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Царенко Оксана В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Цebro Оксана Володимирівна, аспірант Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій

Науковий журнал

ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО

Серія: Економіка і управління

Том 28 (67). № 1, 2017

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Адреса редакції:

Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського

м. Київ, вул. Івана Кудрі, 33

Телефон редакції: +38 (095) 430 01 12

Електронна пошта: editor@econ.vernadskyjournals.in.ua

Сторінка журналу: www.econ.vernadskyjournals.in.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 13,77. Ум.-друк. арк. 17,21.

Підписано до друку 30.05.2017. Наклад 150 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»

73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105

Телефон +38 (0552) 39 95 80

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.